

MEDIPOINT™

MEDICAL CENTER CADIX

Obligatie-emissie

Beschrijvende Nota door PwC
April 2023



BeeBonds
BUILD TOGETHER



Disclaimer

- Deze Beschrijvende Nota wordt uitgegeven door PwC Enterprise Advisory bv samen met het Management van BeeBonds BV (het "Management") onder de hieronder uiteengezette voorwaarden en dit voor het exclusieve gebruik van de personen tot wie zij is gericht en hun adviseurs in het kader van de obligatie-uitgifte ("Transactie") voor Spacit Mediport BV (hierna de "Emittent").
- PwC's analyse van het Project en het opstellen van de Beschrijvende Nota houden geen beoordeling of aanbeveling in met betrekking tot de investeringsmogelijkheid en de aankoop van de obligaties. PwC heeft zich uitsluitend gebaseerd op de door de Emittent verstrekte informatie en is op geen enkele wijze verantwoordelijk voor de nauwkeurigheid of volledigheid van deze informatie. De Emittent is als enige verantwoordelijk voor de informatie in deze Beschrijvende Nota. Het Project houdt commerciële, financiële en operationele risico's in waarvoor PwC geen verantwoordelijkheid aanvaardt. Het is niet de verantwoordelijkheid van PwC om, met betrekking tot de verstrekte informatie, eventuele onjuistheden die PwC in de toekomst zou kunnen opmerken, te corrigeren of de beleggers daarvan op de hoogte te brengen. Het feit dat de Beschrijvende Nota door de Emittent of door BeeBonds aan de beleggers ter beschikking wordt gesteld, impliceert niet dat PwC een cliëntenrelatie aangaat met deze beleggers of dat PwC enige aansprakelijkheid jegens hen aanvaardt. Bovendien is het niet de verantwoordelijkheid van PwC om de met de Emittent verbonden ondernemingen te beoordelen.
- Noch de ontvangst van deze Beschrijvende Nota door enige persoon, noch enige informatie hierin vervat of vervolgens verstrekt of meegedeeld aan enige persoon in verband met de voorgestelde Transactie door de Vennootschap, vormt of kan worden beschouwd als het verstrekken van beleggingsadvies door PwC aan een dergelijke persoon. Elk van deze personen dient zijn eigen onafhankelijke beoordeling te maken over het al dan niet investeren in de Transactie in de Vennootschap en dient zijn eigen professionele advies te volgen.

Inhoudstafel

Synthese	4
Bedrijfsoverzicht	6
Project overzicht	17
Financieel plan	20
Bijlagen	27


1


Synthese

Mediport wenst €2.0m op te halen via een obligatie-emissie voor de renovatie van zijn nieuwe medische hub in Antwerpen

Inleiding

- Mediport Medical Centre is een multidisciplinair diagnostisch en preventief medisch centrum, gelegen in het hart van Antwerpen, dichtbij ZAS Cadix, het grootste ziekenhuis in België (opening in September 2023).
- Het Mediport Medical Centre huisvest een hele resem medische takken zoals Cardiologie, Radiologie, Gynaecologie, MSK, Pneumologie en andere en dat in samenwerking met heel wat medische professionals.
- Het is sterk gericht op een multidisciplinaire en patiëntgerichte medische zorg. Het biedt patiënten een geïntegreerde aanpak met behulp van geavanceerde technologie, toegankelijkheid en een snelle diagnostiek binnen een preventieve zorgomgeving.
- Mediport heeft in totaal €2,75m aan financiering nodig om de renovatie van het centrum in Antwerpen, de aankoop van medisch materiaal (GE Healthcare) en het opzetten van het IT-systeem te financieren zodoende het centrum klaar te hebben voor de verwachte **opening in augustus 23**. Een nog niet toegekende bankfinanciering zal de extra benodigde €750k dekken terwijl Mediport via het BeeBonds-platform €2.0m wil ophalen. De bestaande bankschuld is reeds gedekt.

 Bedrag van de uitgifte: **€2.0m**

 Jaarlijkse interest : **9.75%**

 Looptijd: **4 jaar**

- De lening moet in de loop van FY26 worden terugbetaald, met een mogelijkheid tot vervroegde terugbetaling. Belangrijk te vermelden is dat de obligatie van BeeBonds **niet door waarborgen** wordt gedekt.

Wij hebben een gevoeligheidsanalyse uitgevoerd op de veronderstelde volumes (inkomstzijde) en daaruit blijkt hoe belangrijk het is (1) dat het businessplan tot FY27 wordt uitgevoerd en (2) de opening van het centrum in augustus 2023 plaatsvindt om de obligatie zonder aanvullende financiering te kunnen terugbetalen. Het vermogen van de Vennootschap om het verwachte aantal patiënten aan te trekken zal van cruciaal belang zijn. Wij verwijzen naar p.23 voor meer details.

Cash flow statement

€ in thousands	FY21 Actual	FY22 Actual	Jan-23 - Jun-23	FY23 BP	FY24 BP	FY25 BP	FY26 BP ...	FY32 BP
EBITDA	(241)	(234)	(367)	552	836	2,395	3,381	4,174
Taxes	-	(0)	-	-	(13)	(403)	(664)	(929)
Δ in NWC (*)	(47)	(45)	(161)	(258)	(67)	(165)	(102)	(21)
Cash flow from/used operating activities (1)	(289)	(279)	(528)	293	755	1,827	2,615	3,224
Investments	(234)	(1,616)	(3,422)	-	-	-	-	-
Cash flow from/used investing activities (2)	(234)	(1,616)	(3,422)	-	-	-	-	-
Beebonds - Principal	-	-	2,000	-	-	-	(2,000)	-
Beebonds - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(195)	(195)	(195)	(195)	-
Beebonds - Fees	-	-	(120)	(3)	(3)	(3)	(3)	-
Funding gap debt - Principal (**)	-	-	750	-	-	-	-	-
Funding gap debt - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(30)	(30)	(30)	(30)	-
Bank debt - Principal	97	890	1,539	123	(164)	(107)	(169)	(262)
Bank debt - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(91)	(87)	(86)	(84)	(57)
Convertible bond - Principal	-	700	-	-	-	(700)	-	-
Convertible bond - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(56)	(56)	(56)	-	-
SHL - Principal	177	(349)	-	-	-	-	-	-
SHL - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)
Bank costs & guarantees	-	-	-	(16)	(16)	(16)	(16)	(18)
Meetdistrict costs	(25)	(59)	(93)	-	-	-	-	-
Capital increase	-	761	-	-	-	-	-	-
Cash flow from/used by financing activities (3)	249	1,942	4,077	(278)	(561)	(1,203)	(2,508)	(348)
Cash flow of the period (1) + (2) + (3)	(274)	47	127	16	195	625	107	2,876
Cash at beginning of the period	280	6	53	180	195	390	1,014	13,255
Cash at end of the period	6	53	180	195	390	1,014	1,121	16,131

(*) NWC : Net Working Capital

(**) De banken die de schulden faciliteren, waren bij het opstellen van deze nota niet bekend.

Er zij op gewezen dat FY21 en FY22 de jaren zijn die eindigen op 31/12. De financieringsperiode loopt van 1/1/23 en 30/06/23. Voor FY23 en andere jaren van de prognoseperiode eindigen de jaren ook op 30/6.

2

Bedrijfsoverzicht

Mediport zorgt voor een multidisciplinaire werkomgeving voor medische professionals die diagnostische en preventieve gezondheidszorg aanbieden

Voorstelling van het bedrijf

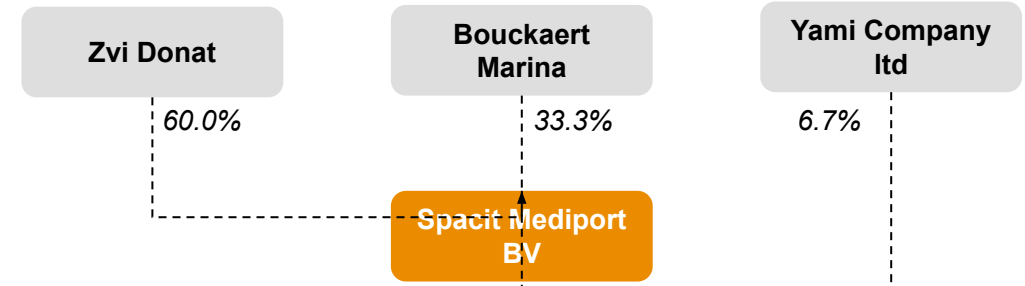
- Mediport werd opgericht in **2019** en zal een medisch centrum in **Antwerpen, België**, hebben **dichtbij het ZAS Cadix ziekenhuis**, met wie het een samenwerkingsovereenkomst heeft.
- Mediport zal **een multidisciplinaire werkomgeving voor professionals** aanbieden en optreden als facilitator, en zorgen voor een centraal gelegen centrum van medische en technologische expertise. Het centrum zal afdelingen voor Radiologie, Cardiologie, Urologie, Gynaecologie en Orthopedie huisvesten en zal beschikken over geavanceerde medische apparatuur via een strategisch partnerschap met GE Healthcare. Het operationeel model is gebaseerd op het terugbetaling/RIZIV-model.
- De Mediport-faciliteit zal **preventieve gezondheidszorg** aanbieden die het centrum onderscheidt van traditionele ziekenhuizen die zich meer richten op curatieve geneeskunde. Medische uitrusting van topkwaliteit wordt verkregen door een strategisch partnership met GE Healthcare.

Ligging

- Mediport centrum ● ZNA Cadix



Mediport – Aandeelhoudersstructuur



Merk op dat Zvi Donat 64,3% van de stemrechten heeft, terwijl Marina Bouckaert de resterende 35,7% bezit. De wereldwijde uiteindelijke eigenaar van Yami Company Ltd is de heer David Arad, een passieve aandeelhouder.

Recente ontwikkelingen



Mediport biedt een ander antwoord op elk item in de Quintuple Aim voor gezondheidszorgsystemen



Patiëntenervaring

- ✓ **Betere ervaring voor de patiënt** dankzij beperkte wachttijden en een aangename omgeving
- ✓ **Geïntegreerde zorg**, d.w.z. de onderzoeken gebeuren vóór het bezoek aan de arts, zodat de arts alle informatie kan verstrekken tijdens de raadpleging
- ✓ **Medische gastvrijheid**



Ervaring van de dienstverlener

- ✓ **Patiëntgericht**
- ✓ **Administratief en probleemloos** omdat alle administratieve zaken door Mediport worden afgehandeld. Hoge toegankelijkheid voor startende artsen omdat er geen eigen investering nodig is
- ✓ **Medische co-working** met toegang tot moderne apparatuur en ondersteuning



Volksgezondheid

- ✓ **Diagnose op dag zelf** via een multidisciplinaire aanpak gericht op preventieve geneeskunde....
- ✓ ...resultierend in een **holistische benadering** van patiëntenzorg.
- ✓ Focus op preventie



Rechtvaardigheid en inclusie

- ✓ **Betaalbaar**
- ✓ Ontvangen van op meerwaarde gebaseerde geïntegreerde zorg
- ✓ Gezonde werkomgeving



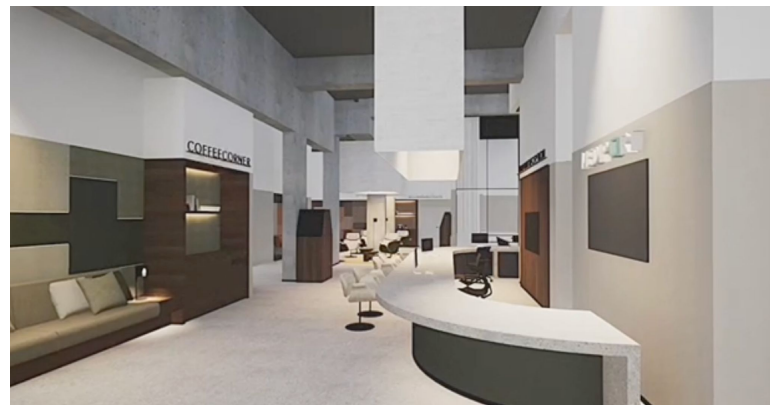
Kostenverlaging

- ✓ **RIZIV/INAMI prijscategorie**
- ✓ Kostenverlaging via preventie
- ✓ **High-end apparatuur** aan betaalbare prijzen

Het Quintuple Aim kader werd oorspronkelijk opgezet om de kwaliteit van de gezondheidszorg te bevorderen door de doelstellingen van de gezondheidszorg op een efficiënte manier te benadrukken en te verwoorden.*

Het centrum zal fungeren als een snel diagnostisch traject met ultramoderne apparatuur waar de patiënt centraal staat.

Een kijkje in hoe Mediport eruit zal zien



- Het centrum heeft een oppervlakte van **1.088m²**, zonder de mezzanine van 90 m², met **25 ondergrondse parkeerplaatsen**. Er is een vergunning voor de extensie van de mezzanine tot 700 m².
- **Cardiologie** vormt de ruggengraat van het centrum, aangevuld met **pneumologie** en **radiologie** omdat deze volledig van elkaar afhankelijk zijn. Urologie, gynaecologie, MSK en een sport- en wervelkolomkliniek zijn toegevoegd om een multidisciplinaire one-stop-shop te creëren.
- De **fast-track cardiologieprocedure** is één van de belangrijkste kenmerken van het centrum en zal de wachttijden van klassieke cardiologische bezoeken verkorten doordat beslissingen in één keer kunnen worden genomen, zonder onnodige herplanning en herhaalde gesprekken. *Zie bijlage 5 voor meer info.*
- Met betrekking tot cardiologie is de beschikbaarheid van het ultramoderne **CardioGraphe-apparaat**, het eerste speciale cardiovasculaire computertomografiesysteem ter wereld, dat niet-invasieve cardiovasculaire beeldvorming betaalbaarder maakt.
- Met **GE Healthcare** heeft Mediport **een grote strategische speler** als partner die het overgrote deel van de apparatuur zal leveren. Bovendien omvat het partnerschap onderhoud, IT-diensten zoals tijdbeheer, uitgebreide rapportage voor artsen en best practices voor fast-track cardiologie. *Zie volgende slide.*
- GE Healthcare is de wereldleider op het gebied van medische technologie en zal ook oplossingen leveren voor de komende zes vestigingen, een opleidingscentrum en een multilayer commerciële activering.

Take a tour: <https://youtu.be/gssgLv8HYzY>

Voor een gedetailleerd overzicht van het centrum zie bijlage 4

Mediport en GE Healthcare zijn akkoord over een synergetisch en contractueel partnership met heldere visie op toekomstige samenwerking

Mediport en GE Healthcare willen hun samenwerking benadrukken en stelden gezamenlijk een plan op, waarin de marketinguitvoering gedetailleerd wordt beschreven zodoende hun synergetische sterke punten te benadrukken. Het plan gaat van social media campagnes tot het toevoegen van GE-geïnspireerde on-site branding aan promoties enz. In de overeenkomst is ook voorzien dat extra Mediport-entiteiten ook van medische apparatuur worden voorzien.



* Een kaderovereenkomst inzake een "procedure voor ongeoorloofde betalingen" (IPP) zou betrekking hebben op de items, evenementen of initiatieven die contant geld, steun in natura of iets anders met waardeoverdracht tussen de partijen kunnen omvatten.

Mediport creëert een omgeving die gebaseerd is op samenwerking tussen verschillende medische disciplines en naburige ziekenhuizen

De eerste overeenkomst met ZAS Antwerpen zet de toon voor een vruchtbare samenwerking en zal een voorbeeld zijn voor de toekomst.



High complexity and invasive procedures

Verbetering van de patiëntenstroom via referenties

Mediport wijst patiënten door naar naburige ziekenhuizen in de buurt wanneer patiënten een invasieve ingreep nodig hebben en voor hartrevalidatie.

Samenwerking als adviseurs

Professionals die voor Mediport werken, kunnen bij ZAS en andere naburige ziekenhuizen in de buurt aan de slag als consultant

Mediport en ZAS zullen op passende **wijze informatie van patiënten delen** via het Belgische e-platform om een efficiënte zorgverlening te waarborgen.



Diagnostic screening and prevention

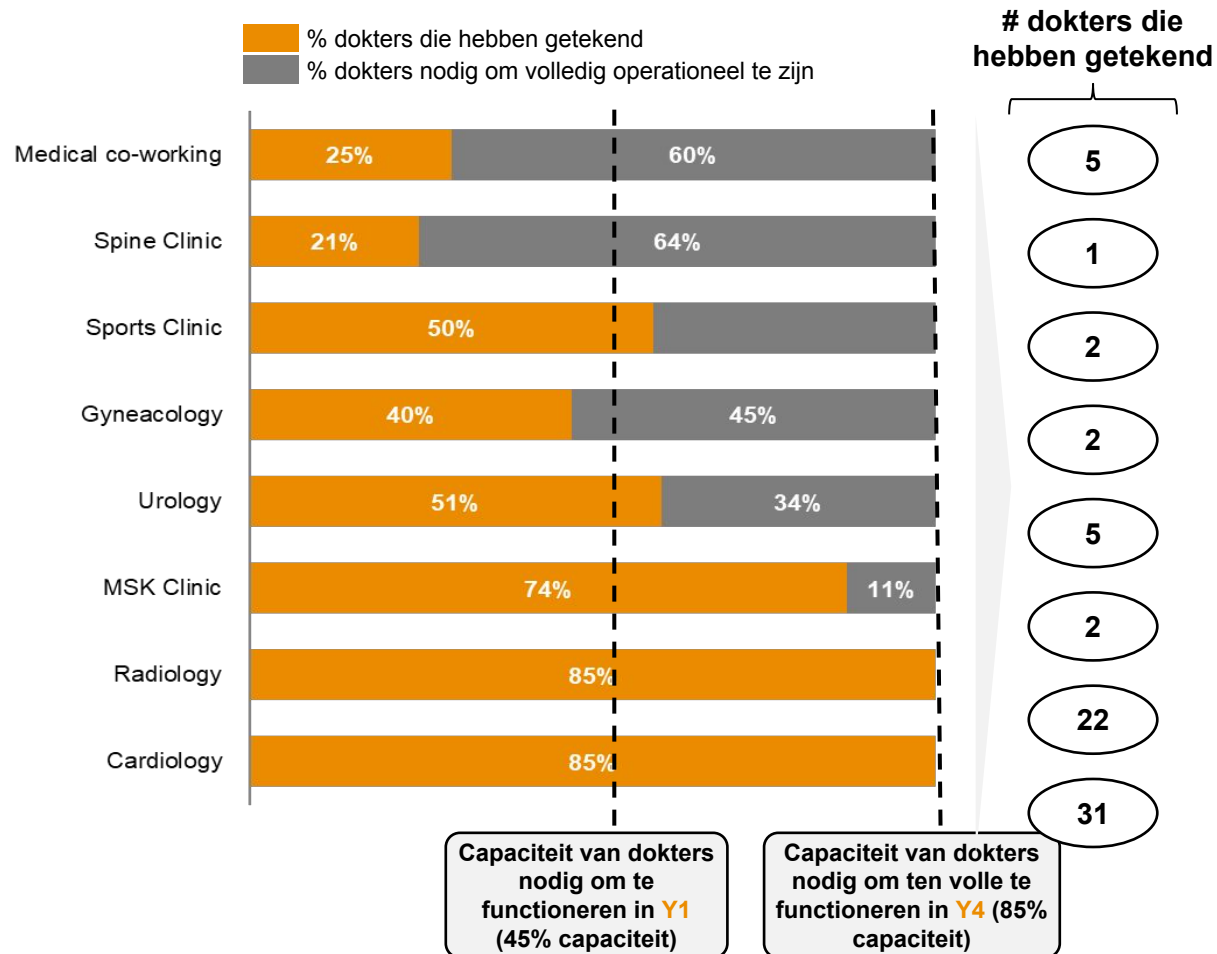
ZAS-artsen kunnen consultaties doen in de centra van Mediport en gebruik maken van hun geavanceerde technologie en systemen

Samenwerking met ZAS artsen

ZAS zal binnen Mediport een labvoorziening leveren en installeren, met geavanceerde apparatuur, om een nauwkeurige diagnose mogelijk te maken

Installatie van een laboratorium

Mediport heeft de ondertekening van 70 artsen bevestigd en er lopen nog verschillende onderhandelingen.



Commentaar

De tabel links geeft een overzicht van het aantal artsen dat per medisch vakgebied heeft getekend, en in hoeverre dit voldoende is om in Jaar 1 (FY23) op 45% van de totale capaciteit en in Jaar 4 (FY26) op 85% van de capaciteit (= vol) te functioneren.

Alleen voor de vakgebieden Gynaecologie, Wervelkolom en medische co-working is extra personeel nodig om bij de opening van de faciliteit in FY23 te kunnen functioneren. Voor de belangrijkste inkomstengenererende afdelingen, Cardiologie en Radiologie zijn daarentegen voldoende artsen ingeschreven om op volle capaciteit te kunnen werken, met in totaal respectievelijk 31 en 22 artsen ten tijde van de opstelling van dit verslag.

Het Cardiografische vakgebied (zoals weergegeven in de tabel op p. 21) wordt beheerd door Radiologen en Cardiologen en heeft geen apart personeel nodig, daarom hebben we dit niet in ons overzicht opgenomen. In aanvulling op het aantal artsen dat links is afgebeeld, heeft het management heeft aangegeven dat er nog een aantal artsen (tussen 20 en 30) hebben toegezegd maar nog niet hebben ondertekend.

Er zij op gewezen dat er geen perfect verband kan worden gelegd tussen het aantal artsen en het capaciteitspercentage, aangezien niet alle artsen full time werken.

De Belgische markt voor gezondheidszorg wordt gekenmerkt door 3 belangrijke trends, complementair aan het bedrijfsmodel van Mediport

We hebben 3 belangrijke trends op de Belgische markt vastgesteld



Gebrek aan nadruk op preventie in de gezondheidszorgmix

- België haalde volgens Health Belgium slechts 2 van de 11 preventiedoelstellingen, wat wijst op een gebrek aan (budgettaire) focus van de overheid, ondanks de bewezen return-effecten.
- Het merendeel van de overheidsuitgaven gaat naar curatieve zorg, in plaats van naar preventie. Slechts 0,17% van het BBP wordt besteed aan preventie, terwijl het Europese gemiddelde op 3,1% ligt (2019).
- Dit vertaalt zich in een hoger "te voorkomen sterftecijfer" in vergelijking met het EU-gemiddelde en andere West-Europese landen.



Behoeftte aan multidisciplinaire samenwerking

Het huidige zorgstelsel wordt gekenmerkt door een aanbodgedreven en gefragmenteerd aanbod, wat leidt tot inefficiëntie met verlies van kennis en expertise. Dit staat in contrast met de behoefte aan steeds meer geïntegreerde gezondheidszorg om mensen met een (chronische) zorgvraag te helpen.



Druk op het menselijk kapitaal

België kampt met een tekort aan artsen, dat in de toekomst zal aanhouden gezien het huidige hoge percentage oudere artsen op weg naar hun pensioen.

... en Mediport's antwoord

Mediport richt zich op preventieve geneeskunde om een gezondere levensstijl en een langer leven te bevorderen. Zijn filosofie houdt in dat een nadruk op preventie de gezondheidszorg kan helpen verbeteren en efficiënter kan maken, aangezien data een duidelijk return-effect laten zien als gevolg van meer aandacht voor preventie.

Door verschillende activiteiten te concentreren in één centrum slaagt Mediport erin zijn patiënten een multidisciplinair dienstenpakket aan te bieden.

Door de kwaliteit en het specialisatieniveau van de aangeboden activiteiten te verbeteren, wil Mediport jong talent aantrekken. Ze willen dit doen door een sterke nadruk te leggen op de "provider experience", en willen de afstand tussen patiënt en aanbieder verkleinen door administratieve rompslomp te elimineren en prioriteit te geven aan technologische verbeteringen.

Een ervaren managementteam met complementaire vaardigheden (1 op 3)



Zvi Donat

Oprichter

- Ervaren CEO en investeerder, vooral in de medische praktijk. Sterke vaardigheden in onderhandelingen, start-ups, bedrijfsontwikkeling en marketing.
- Eerdere ervaring met het oprichten en uitbreiden van medische coworkingbedrijven in de VS ("Coastal Kids") en Israël ("Sharp Plus").
- Zvi zal rol van CEO & COO opnemen

<https://www.linkedin.com/in/zvi-donat-8b2b6b45/>



Lid Raad van Bestuur



Marc Van Uytven

Senior Advisor

- 30+ jaar leidinggevende ervaring in de Belgische gezondheidszorg, op het gebied van best practice leiderschap, strategie, change management, administratieve organisatie en kwaliteitscontrole.
- Ervaring in projecten voor talrijke ziekenhuizen en bedrijven in farma en medtech.
- Toezicht op naleving van wet- en regelgeving in gezondheidszorg
- <https://www.linkedin.com/in/marcvanuytven/>



Lid Raad van Bestuur



David Dumoulin

Capital Advisor & Leasing Expert

- Master in Economie en ervaring in financieringsoplossingen, waarbij hij bancaire en niet-bancaire financiering + network combineert. Aan zijn ervaring bij ING heeft hij een grondige kennis van leasingoplossingen voor vastgoed en uitrusting en als manager van commerciële teams overgehouden.
- Schuld- en kapitaaladvies (Ernest Partners).

<https://www.linkedin.com/in/david-dumoulin-aaa73a6/>



Lid Raad van Bestuur



Pascal van Dieren

Strategic Advisor

- Business consultant met sterke int. ondernemersachtergrond. Momenteel richt hij zich op het adviseren van bedrijfsleiders en hun teams op het gebied van changemanagement, verbetering van het bedrijfsmodel, verkoopstrategie, ontwikkeling van nieuwe bedrijven, overnames, bedrijfscultuur en -waarden en andere belangrijke managementonderwerpen.
- Geeft strategisch advies en ondersteuning op uitvoerend niveau.

<https://www.linkedin.com/in/pascalvandiere/>

Een ervaren managementteam met complementaire vaardigheden (2 van 3)



Stefaan Decramer

Medical Advisor

- Expert in strategie, economie en analyse met leidinggevende ervaring in grote ondernemingen (Telenet, Boston Consulting en Jan De Nul). Opleiding: Doctoraat in de Economie aan de Universiteit van Leuven. Master in Management en Master in Engineering aan de Universiteit van Leuven.
- Biedt een sterk framework om strategische integratie te ontwikkelen.

<https://www.linkedin.com/in/stefaan-decramer-9b5b593/>



Marc Decramer

Medical Advisor

- Medisch en HC management expert met een breed scala aan leidinggevende posities in ziekenhuizen en gezondheidszorg organisaties. Huidige functies buiten het MOMC, bestuurslid bij Leids Universitair Medisch Centrum (LUMC), E17 netwerk, AMMA verz. & IMEC.
- Verleden: CEO van UZ Leuven, bestuurslid bij o.a. AZ Damiaan, AZ Diest & St-Jan Brugge.
- Medische expertise op hoog niveau

<https://www.linkedin.com/in/marc-decramer-244a12a8/>



Jeroen Hendrickx

Investor Relations

- Meer dan 25 jaar ervaring in financiële planning, prognoses, risicobeoordeling en schuldadvies bij ING en bij zijn eigen bedrijf Liquarto.
- Master in Economie, postgraduaat in Toegepaste Economie en een MBA.
- Geeft advies over investor relations

<https://www.linkedin.com/in/jeroen-hendrickx-96202a1a/>



Christiane Doms

HR Manager

- Internationale staat van dienst in communicatie, office- en HR-management. Zij is verantwoordelijk voor de ontwikkeling en uitvoering van HR-strategieën en -initiatieven die zijn afgestemd op de algemene bedrijfsstrategie.
- Overziet afdelingsfuncties en geeft leiding aan medewerkers

<https://www.linkedin.com/in/christiane-doms-5333581aa/>

Een ervaren managementteam met complementaire vaardigheden (3 van 3)



Anthony Soenen

IT Support

- Ervaren software engineer, met een brede ervaring in de ontwikkeling van software, van werken in software voor medische dossiers en financiële diensten tot embedded C in Linux.
- Na 20 jaar in het Verenigd Koninkrijk te hebben gewerkt en gewoond, veel ervaring met complexe systemen van verschillende aard, en geleerd aanpassingsvermogen aan de dag te leggen bij nieuwe complexe technische uitdagingen.
- Houdt toezicht op de IT-infrastructuur en technische operaties.



Kevin Deutsch

Management Assistant

- Als Master in Internationale Betrekkingen en Diplomatie werkte hij eerder als Executive Assistant van de Ambassadeur en als Verbindingsverantwoordelijke met de Federale en Regionale Regeringen in België. Hij is verantwoordelijk voor de administratie en communicatie bij Mediport.
- Verantwoordelijk voor alle administratieve en administratieve taken. Verleent managementondersteuning.



Ines Haghebaert

Head Nurse Coordinator

- Bachelor in de verpleegkunde en Master in management en beleid.
- Werkte meerdere jaren als verpleegkundige in het veld in een tiental verschillende ziekenhuizen en zorginstellingen. Heeft een brede kijk en perspectief op de gezondheidszorg.
- Verantwoordelijk voor kwaliteit van zorg door zorg te dragen voor de uitvoering van verpleegkundig beleid en procedures.
<https://www.linkedin.com/in/ines-haghebaert-752338158/>

3

Project overzicht

Een fondsenwervingscampagne ter ondersteuning van de renovatie van zijn vestiging in Antwerpen

Mediport wenst €2.0m op te halen via het BeeBonds platform om:

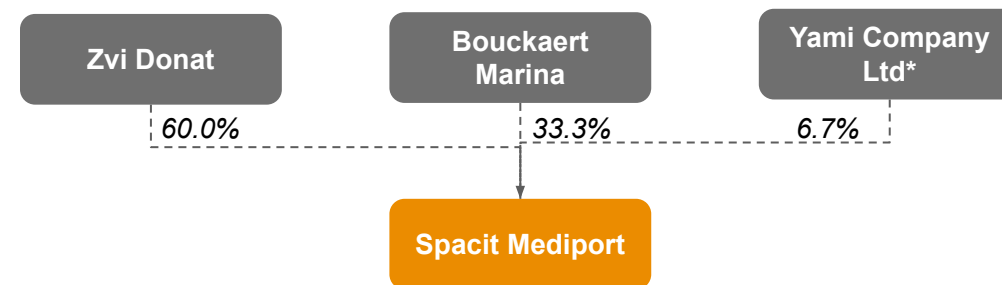
! **Voltooiing van de financiering van de renovatie van het medisch centrum in Antwerpen** om deze operationeel te maken. De Vennootschap voorziet €3,4m aan opstartinvesteringen bij de opening, waarvan €2,8 miljoen voor renovaties, €408k voor IT-systemen, €100k voor meubilair en €64k voor niet-geleased medische apparatuur. De financiering zou het grootste deel van de renovatiekosten helpen dekken.

@ De hoofdsom van de obligatie zal in FY26 in één betaling worden terugbetaald. De jaarlijkse rente bedraagt 9,75%.

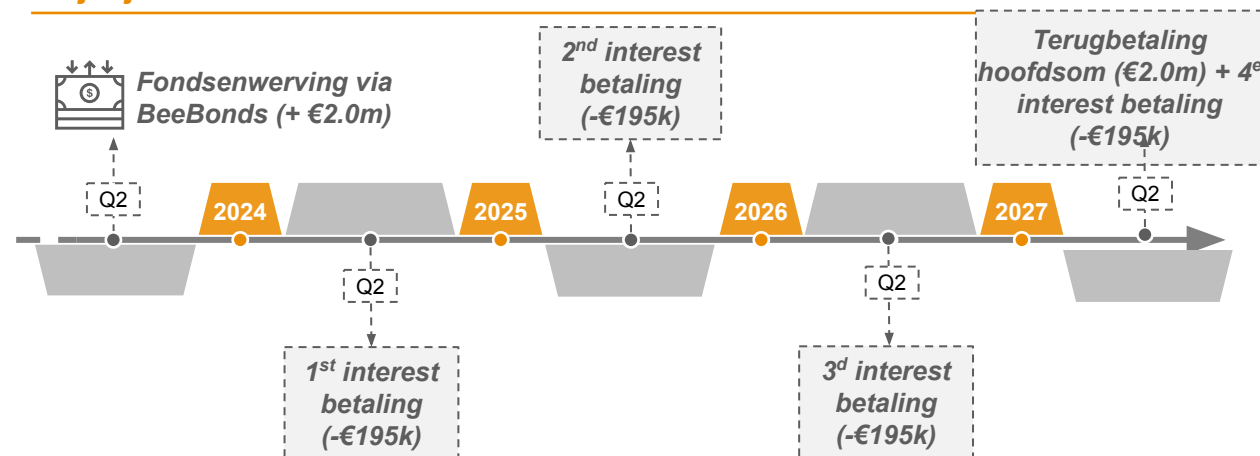
Overzicht renovatie

Fase	Beschrijving	Kost
1	Voorbereiding	€278k
2	Structuur & Plafond	€99k
3	Gevelwerken	€44k
4	Interieur inlegwerk & decoratie	€1,240k
5	Sanitaire voorzieningen & ventilatie	€621k
6	Electronica & elektriciteit	€423k
7	Verfwerken	€103k
Totaal		€2,808k

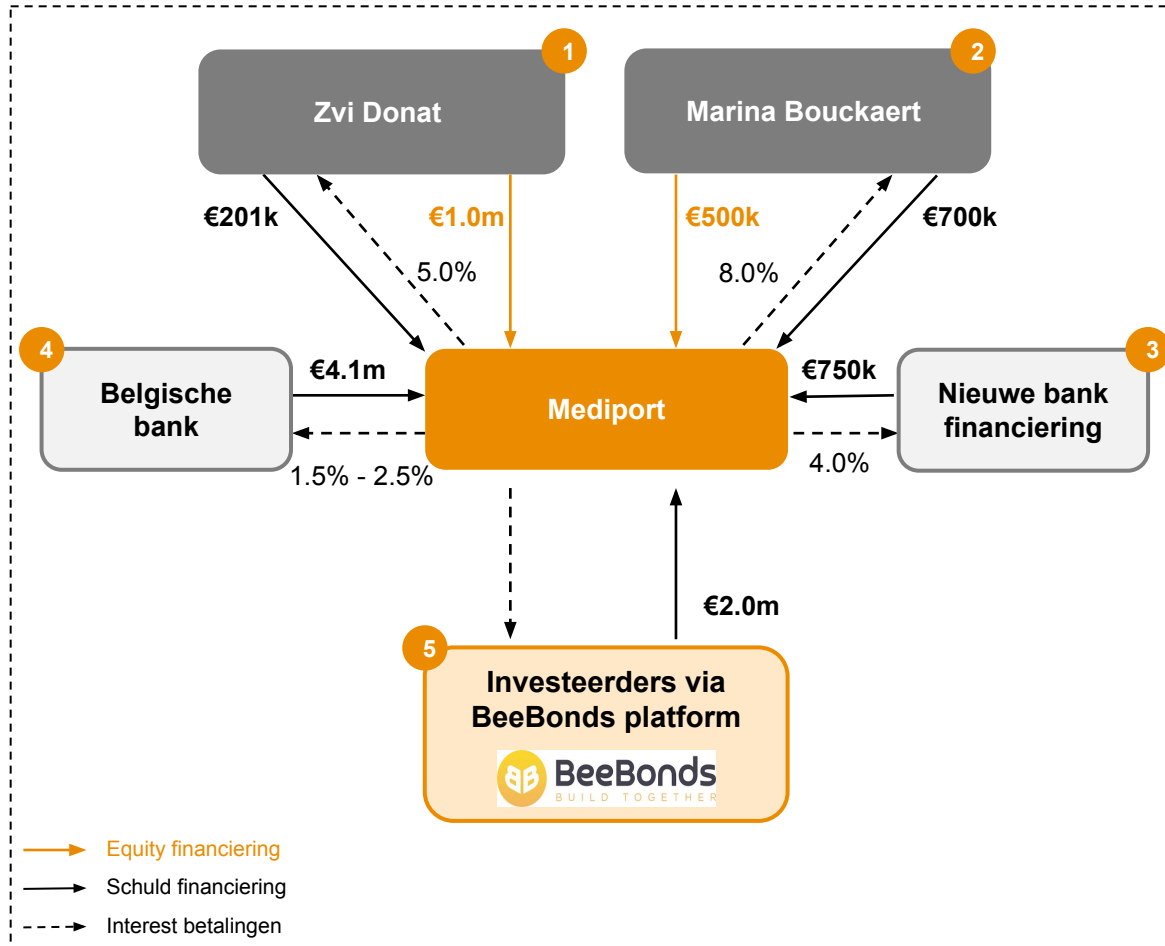
Aandeelhoudersstructuur



Tijdljn



Verwachte financieringsstructuur van Mediport bij het begin van de activiteiten



Beschrijving van de financiële structuur

1. Oprichter Zvi Donat verstrekte €740k aan aandelenfinanciering in 2020 en €260k in 2022. Het restant werd verstrekt in de vorm van een aandeelhouderslening tegen een jaarlijkse rente van 5%. Er werd geen concrete terugbetalingstermijn afgesproken, maar de onderneming heeft zich ertoe verbonden de hoofdsom terug te betalen wanneer de cashflow dit toelaat
2. In 2022 investeerde Marina Bouckaert €500k aan eigen vermogen en verstrekte een convertieerbare obligatie met een hoofdsom van €700k tegen een jaarlijkse rente van 5,5%, terug te betalen in FY25.
3. Het bedrijf is van plan om in 2023 een nieuwe schuld van €750k aan te gaan bij een andere bank, die nog niet bekend is. De voorwaarden zijn nog niet bekend omdat de onderhandelingen nog lopende zijn. De schuld is momenteel gemodelleerd tegen een jaarlijkse rentevoet van 4% en zal volledig worden terugbetaald in boekjaar 27, nadat de Beebonds-schuld is afgelost.
4. Een Belgische bank verstrekte in totaal €4,1m aan leningsfaciliteiten over de jaren heen. In 2020 leende de Vennootschap €1,4m voor de aankoop van het medisch centrum (maandelijkse betalingen tegen een jaarlijkse rentevoet van 1,52%, looptijd van 15 jaar), terwijl dezelfde lokale bank in 2022 instemde met een financiering van €2,6m voor de aankoop van de parkeerplaatsen en renovaties (maandelijkse betalingen tegen een jaarlijkse rentevoet van 2,52%, looptijd van 15 jaar).
5. De BeeBonds-werving zal naar verwachting **2,0 miljoen euro** opleveren tegen een jaarlijkse rente van 9,75% terwijl de hoofdsom moet worden terugbetaald op de vervaldag in 2027 (4 jaar na de vervaldag), om het resterende financieringstekort van 2,75 miljoen euro te dekken (evenals nummer 3)

4

Financieel plan

De omzetgroei is afkomstig van 11 medisch vakgebieden, waarbij het cardiologie vakgebied ongeveer 30% van de omzetmix in de geprognosticeerde periodes uitmaakt. (1/3)

Consolidated Business Plan

€ in thousands	FY21 Actual	FY22 Actual	Jan-23 - Jun-23	FY23 BP	FY24 BP	FY25 BP	FY26 BP ...	FY32 BP
Total revenue	33	27	15	9,099	11,685	16,412	19,158	22,876
Cardiology	n.a.	n.a.	n.a.	2,780	3,500	4,916	5,739	6,852
Radiology	n.a.	n.a.	n.a.	1,247	1,570	2,205	2,574	3,073
Pneumology	n.a.	n.a.	n.a.	1,000	1,259	1,769	2,065	2,465
MSK Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	918	1,156	1,624	1,896	2,264
Cardiograph	n.a.	n.a.	n.a.	641	1,038	1,458	1,702	2,032
Urology	n.a.	n.a.	n.a.	665	837	1,176	1,372	1,639
Gynaecology	n.a.	n.a.	n.a.	444	560	786	917	1,095
Sports Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	611	769	1,081	1,262	1,506
Spine Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	454	571	802	936	1,118
Medical co-working	n.a.	n.a.	n.a.	238	299	420	491	586
Dietist	n.a.	n.a.	n.a.	100	125	176	206	246
Historical	33	27	15	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Total COGS	(48)	(49)	(28)	(6,528)	(8,828)	(11,860)	(13,499)	(15,996)
Cost of doctors	n.a.	n.a.	n.a.	(4,727)	(6,053)	(8,502)	(9,925)	(11,851)
Cost of nurses & assistants	(48)	(49)	(28)	(1,224)	(1,891)	(2,467)	(2,675)	(3,194)
Leasing & IT costs	n.a.	n.a.	n.a.	(437)	(739)	(742)	(746)	(768)
Purchases	n.a.	n.a.	n.a.	(140)	(144)	(149)	(153)	(183)
Gross profit	(14)	(22)	(13)	2,571	2,857	4,551	5,659	6,880
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	28.3%	24.5%	27.7%	29.5%	30.1%
KPIs								
Revenue								
YoY revenue growth	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	28.4%	40.5%	16.7%	
Ramp-up %	n.a.	n.a.	n.a.	45.0%	55.0%	75.0%	85.0%	
Cardiology % in mix	n.a.	n.a.	n.a.	30.6%	30.0%	30.0%	30.0%	
COGS								
Cost of doctors as % of sales	n.a.	n.a.	n.a.	(51.9%)	(51.8%)	(51.8%)	(51.8%)	
Cost of nurses & assistants as % of sales	n.a.	n.a.	n.a.	(13.5%)	(16.2%)	(15.0%)	(14.0%)	

- ! Het management heeft de inkomstenprognoses voor elke medische track of dienstlijn opgesteld op basis van dezelfde soorten inputparameters. Voor een gedetailleerd overzicht zie bijlage 2.
- Qua volume gaat elk medisch spoor uit van een bepaald **aantal patiënten per uur** (per apparaat), **aantal uren per dag** en **dagen per jaar**. De eerste hypothese is gebaseerd op de tijd die nodig is om analyses/scans te maken op een apparaat en kan variëren tussen 1 en 8 patiënten per uur, terwijl de laatste twee hypothesen hetzelfde zijn voor elk medisch circuit (12 uur/dag en 251 dagen/jaar), behalve voor de wervelkolomkliniek (110 dagen/jaar). *Zie bijlage 3 voor meer informatie over de eerste hypothese.*
 - De prijzen voor elke behandeling zijn gelijk aan het **gemiddelde RIZIV-tarief per patiënt** (verschilt per apparaat) en zijn gebaseerd op de resultaten van een marktstudie van Mind over Matter. De RIZIV-vergoedingen worden verhoogd met een toeslag van 20-30%.
 - De inkomsten per medisch traject worden verdeeld tussen Mediport en de artsen op basis van een marktconforme verdeling, gaande van 50/50 voor radiologie en cardiologie tot 60/40 voor cardiografie en 10/90 voor een gynaecologisch traject.
 - Het management schat dat een **aanlooperperiode van 4 jaar** nodig zal zijn om de faciliteit in FY26 op 85% productiviteit te brengen (45% in FY23, 55% in FY24, 75% in FY25). Mediport bereikt in zijn bedrijfsplan geen 100% productiviteit omdat een "productiviteitsbuffer" van 15% wordt gebruikt om te anticiperen op de veronderstelde hogere volumes.
 - Het management schat dat alle bedrijfsonderdelen tussen FY23 en FY26 zullen groeien met een CAGR van gemiddeld 30,1%, waarna de groei tussen FY26 en FY32 naar verwachting zal vertragen tot 3,3%.

Merk op dat de FY21-FY22-perioden lopen van januari tot december. Periodes in het BP lopen van juli tot juni. De historische inkomsten komen voornamelijk uit de verhuur van de 25 parkeerplaatsen.

De omzetgroei is afkomstig van 11 medisch vakgebieden, waarbij het cardiologie vakgebied ongeveer 30% van de omzetmix in de geprognosticeerde periodes uitmaakt. (2/3)

Consolidated Business Plan

€ in thousands	FY21 Actual	FY22 Actual	Jan-23 - Jun-23	FY23 BP	FY24 BP	FY25 BP	FY26 BP ...	FY32 BP
Total revenue	33	27	15	9,099	11,685	16,412	19,158	22,876
Cardiology	n.a.	n.a.	n.a.	2,780	3,500	4,916	5,739	6,852
Radiology	n.a.	n.a.	n.a.	1,247	1,570	2,205	2,574	3,073
Pneumology	n.a.	n.a.	n.a.	1,000	1,259	1,769	2,065	2,465
MSK Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	918	1,156	1,624	1,896	2,264
Cardiograph	n.a.	n.a.	n.a.	641	1,038	1,458	1,702	2,032
Urology	n.a.	n.a.	n.a.	665	837	1,176	1,372	1,639
Gyneacology	n.a.	n.a.	n.a.	444	560	786	917	1,095
Sports Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	611	769	1,081	1,262	1,506
Spine Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	454	571	802	936	1,118
Medical co-working	n.a.	n.a.	n.a.	238	299	420	491	586
Dietist	n.a.	n.a.	n.a.	100	125	176	206	246
Historical	33	27	15	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
@ Total COGS	(48)	(49)	(28)	(6,528)	(8,828)	(11,860)	(13,499)	(15,996)
Cost of doctors	n.a.	n.a.	n.a.	(4,727)	(6,053)	(8,502)	(9,925)	(11,851)
Cost of nurses & assistants	(48)	(49)	(28)	(1,224)	(1,891)	(2,467)	(2,675)	(3,194)
# Leasing & IT costs	n.a.	n.a.	n.a.	(437)	(739)	(742)	(746)	(768)
Purchases	n.a.	n.a.	n.a.	(140)	(144)	(149)	(153)	(183)
\$ Gross profit	(14)	(22)	(13)	2,571	2,857	4,551	5,659	6,880
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	28.3%	24.5%	27.7%	29.5%	30.1%
KPIs								
Revenue								
YoY revenue growth	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	28.4%	40.5%	16.7%	
Ramp-up %	n.a.	n.a.	n.a.	45.0%	55.0%	75.0%	85.0%	
Cardiology % in mix	n.a.	n.a.	n.a.	30.6%	30.0%	30.0%	30.0%	
COGS								
Cost of doctors as % of sales	n.a.	n.a.	n.a.	(51.9%)	(51.8%)	(51.8%)	(51.8%)	
Cost of nurses & assistants as % of sales	n.a.	n.a.	n.a.	(13.5%)	(16.2%)	(15.0%)	(14.0%)	

@ De directe kosten bestaan voornamelijk uit de salarissen van artsen (berekend zoals eerder beschreven op basis van de verdeling van de inkomsten tussen Mediport en de artsen), salariskosten voor ondersteunend personeel, leasekosten voor de dienstspecifieke apparatuur en de aankoop van verbruiksgoederen zoals handschoenen, niet-herbruikbare spuitenz.

Net als bij de stijging van de inkomsten over 4 jaar gaat Mediport ervan uit dat de aanwezigheid van verpleegkundigen en secretaresses zal toenemen naarmate het centrum in de loop der jaren operationeler wordt. Volledige operationaliteit wordt bereikt in FY26 bij een **personeelsbezetting van 177%** (1,77 voltijdse verpleegkundigen voor 60 openingsuren per week). De personeelsbezetting bedraagt 88,5% in FY23, 132,8% in FY24, 168,2% in FY25 en 177% vanaf FY26.

De leasingovereenkomst voorziet in een aflossingsvrije periode van 3 maanden voor FY23BP en de kosten zijn gebaseerd op vaste prijzen die met de leverancier General Electric zijn overeengekomen in een ondertekende overeenkomst.

\$ De brutomarge blijft relatief stabiel en neemt geleidelijk toe tot 28,3% in FY32 met een daling tot 22,0% in FY24. Dit is te wijten aan zowel

- de stijging van de verpleegkundige personeelsbezetting van FY23 naar FY24 met als gevolg hogere personeelskosten en
- een stijging van de huurkosten.

Er zij op gewezen dat alle inkomsten en kosten die in de brutowinst zijn opgenomen jaarlijks worden geïndexeerd voor een verwacht inflatiepercentage van 3%. Wij vinden dit een vrij hoog percentage, vooral in de laatste jaren van de geprojecteerde periode.

De omzetgroei is afkomstig van 11 medisch vakgebieden, waarbij het cardiologie vakgebied ongeveer 30% van de omzetmix in de geprognosticeerde periodes uitmaakt. (3/3)

Consolidated Business Plan

€ in thousands	FY21 Actual	FY22 Actual	Jan-23 - Jun-23	FY23 BP	FY24 BP	FY25 BP	FY26 BP ...	FY32 BP
Total revenue	33	27	15	9,099	11,685	16,412	19,158	22,876
Cardiology	n.a.	n.a.	n.a.	2,780	3,500	4,916	5,739	6,852
Radiology	n.a.	n.a.	n.a.	1,247	1,570	2,205	2,574	3,073
Pneumology	n.a.	n.a.	n.a.	1,000	1,259	1,769	2,065	2,465
MSK Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	918	1,156	1,624	1,896	2,264
Cardiograph	n.a.	n.a.	n.a.	641	1,038	1,458	1,702	2,032
Urology	n.a.	n.a.	n.a.	665	837	1,176	1,372	1,639
Gyneacology	n.a.	n.a.	n.a.	444	560	786	917	1,095
Sports Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	611	769	1,081	1,262	1,506
Spine Clinic	n.a.	n.a.	n.a.	454	571	802	936	1,118
Medical co-working	n.a.	n.a.	n.a.	238	299	420	491	586
Dietist	n.a.	n.a.	n.a.	100	125	176	206	246
Historical	33	27	15	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Total COGS	(48)	(49)	(28)	(6,528)	(8,828)	(11,860)	(13,499)	(15,996)
Cost of doctors	n.a.	n.a.	n.a.	(4,727)	(6,053)	(8,502)	(9,925)	(11,851)
Cost of nurses & assistants	(48)	(49)	(28)	(1,224)	(1,891)	(2,467)	(2,675)	(3,194)
Leasing & IT costs	n.a.	n.a.	n.a.	(437)	(739)	(742)	(746)	(768)
Purchases	n.a.	n.a.	n.a.	(140)	(144)	(149)	(153)	(183)
Gross profit	(14)	(22)	(13)	2,571	2,857	4,551	5,659	6,880
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	28.3%	24.5%	27.7%	29.5%	30.1%
KPIs								
Revenue								
YoY revenue growth	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	28.4%	40.5%	16.7%	
Ramp-up %	n.a.	n.a.	n.a.	45.0%	55.0%	75.0%	85.0%	
Cardiology % in mix	n.a.	n.a.	n.a.	30.6%	30.0%	30.0%	30.0%	
COGS								
Cost of doctors as % of sales	n.a.	n.a.	n.a.	(51.9%)	(51.8%)	(51.8%)	(51.8%)	
Cost of nurses & assistants as % of sales	n.a.	n.a.	n.a.	(13.5%)	(16.2%)	(15.0%)	(14.0%)	

De veronderstelde volumes worden door Mind Over Matter Consulting (MOMC), het adviesbureau dat een marktstudie over het project uitvoert, **beschouwd als "aan de bovenkant van de haalbaarheidsmarge"**. Volgens hen moet Mediport een ambitieus productiviteitsniveau bereiken om deze volumes te realiseren (gedurende 12 uur per dag, gedurende 251 dagen per jaar).

Bovendien zijn, op basis van het verslag van het MOMC, twee mogelijke knelpunten die het bedrijf zouden kunnen belemmeren bij het bereiken van deze doelstellingen, namelijk:

- een mogelijk tekort aan wachtkamerstoelen en,
- de behoefte aan meer receptiepersoneel vanwege een grote instroom van patiënten. Zij stelden een reeks maatregelen voor die kunnen worden uitgevoerd om de patiëntenstroom en de operationele efficiëntie te verbeteren, bijvoorbeeld een "Kiosk" op het terrein of online inchecken, onmiddellijke betaling om administratie bij het innen van betalingen te voorkomen en andere maatregelen.

Wij hebben een gevoeligheidsanalyse op hoog niveau uitgevoerd op het vermogen van de onderneming om cashflow te genereren, om na te gaan hoe gevoelig het businessplan is voor veranderingen in het aantal uren per dag, het aantal dagen per jaar en vooral het aantal patiënten per uur.

Wanneer deze hypothesen worden verlaagd, bijvoorbeeld het aantal patiënten per uur met 10%, wordt de kaspositie in FY26 negatief, zelfs wanneer de terugbetaling van de converteerbare obligatie (€700k) in FY25 wordt uitgesteld tot na FY26 om een kasbuffer te creëren. Dit onderstreept het belang van volume als belangrijkste aanjager van de kasstroom en het belang van de verwezenlijking van het businessplan tot FY26.

Indien in FY26 extra geld nodig is om de obligatie terug te betalen, is de onderneming van plan een deel ervan te herfinancieren door bankschulden en/of een aandeelhouderslening.

Groeiende inkomsten in combinatie met steeds dalende bedrijfskosten resulteren in een EBIT CAGR van 35,9% over de geprojecteerde perioden (1/2)

Consolidated Business Plan

€ in thousands	FY21 Actual	FY22 Actual	Jan-23 - Jun-23	FY23 BP	FY24 BP	FY25 BP	FY26 BP ...	FY32 BP
Total revenue	33	27	15	9,099	11,685	16,412	19,158	22,876
Total COGS	(48)	(49)	(28)	(6,528)	(8,828)	(11,860)	(13,499)	(15,996)
Gross profit	(14)	(22)	(13)	2,571	2,857	4,551	5,659	6,880
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	28.3%	24.5%	27.7%	29.5%	30.1%
Total S&G	(227)	(212)	(354)	(2,019)	(2,021)	(2,156)	(2,279)	(2,706)
Management salaries	n.a.	n.a.	-	(654)	(674)	(694)	(715)	(854)
Building	n.a.	n.a.	-	(379)	(409)	(440)	(470)	(547)
Office & IT	n.a.	n.a.	-	(277)	(313)	(378)	(430)	(514)
Fees consultancy	n.a.	n.a.	-	(232)	(239)	(246)	(254)	(303)
Unforeseen	n.a.	n.a.	-	(159)	(164)	(169)	(174)	(208)
Legal & Accounting	n.a.	n.a.	-	(124)	(128)	(132)	(136)	(162)
Publicity & Marketing	n.a.	n.a.	-	(165)	(66)	(68)	(70)	(83)
Telephone & Postal	n.a.	n.a.	-	(28)	(29)	(30)	(31)	(37)
Historical	(227)	(212)	(354)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
EBITDA	(241)	(234)	(367)	552	836	2,395	3,381	4,174
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	6.1%	7.2%	14.6%	17.6%	18.2%
Depreciation & Amortization	(6)	(6)	-	(386)	(387)	(386)	(385)	(372)
EBIT	(247)	(239)	(367)	165	449	2,009	2,996	3,802
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	1.8%	3.8%	12.2%	15.6%	16.6%
Financial result	(25)	(59)	(213)	(401)	(397)	(396)	(339)	(85)
Funding gap debt interest	n.a.	n.a.	n.a.	(30)	(30)	(30)	(30)	-
Bank debt interest	n.a.	n.a.	n.a.	(91)	(87)	(86)	(84)	(57)
Conv. bond interest	n.a.	n.a.	n.a.	(56)	(56)	(56)	-	-
SHL interest	n.a.	n.a.	n.a.	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)
Bank cost	n.a.	n.a.	n.a.	(8)	(8)	(8)	(8)	(10)
Bank guarantee	n.a.	n.a.	n.a.	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
Beebonds interest	n.a.	n.a.	n.a.	(195)	(195)	(195)	(195)	-
BeeBonds cost	-	-	(120)	(3)	(3)	(3)	(3)	-
Meetdistrict costs	(25)	(59)	(93)	-	-	-	-	-
EBT	(272)	(299)	(579)	(235)	52	1,613	2,657	3,716
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	(2.6%)	0.4%	9.8%	13.9%	16.2%
Taxes	-	(0)	-	-	(13)	(403)	(664)	(929)
Net income	(272)	(299)	(579)	(235)	39	1,210	1,993	2,787
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	(2.6%)	0.3%	7.4%	10.4%	12.2%

% De **EBIT margin** evolueert van 1,8% in FY23 naar 16,6% in FY32 dankzij groeiende inkomsten in combinatie met een operationeel hefboomeffect. Alle bedrijfskosten, behalve de afschrijvingen, worden jaarlijks aangepast aan de inflatie (3%).

- **Managementsalarissen** zijn de kosten voor de CEO & COO (beiden Zvi Donat), site- en marketingmanagers (aan te stellen), assistenten en receptiepersoneel.
- **De gebouwkosten** in FY23 bestaan voornamelijk uit schoonmaak & hygiëne (€167k), elektriciteit & verwarming (€106k) en verzekeringskosten (€44k) en overige (€61k). Hier zijn geen huurkosten opgenomen aangezien het gebouw eigendom is.
- **Kantoor- en IT-kosten** omvatten de huur- en microleasekosten voor software die voor de dagelijkse kantoorwerkzaamheden wordt gebruikt (geen medische apparatuur), zoals Partheas, Mediris, Curaevia, Classo, Telenet, Proximus en CareCoach.
- **Consultancyvergoedingen** omvatten vergoedingen voor financiële diensten van Liquarto en medische adviesdiensten van Kriyaocnsult, Qualicor, Controlatom en Improve2Care.
- Het management voorziet €150k kosten voor **onvoorzien kosten** (jaarlijks verhoogd) om onvoorzien operationele kosten op te vangen. **Andere kosten binnen de EBITDA** zijn juridische en boekhoudkundige kosten, publiciteit en marketing en telefoon- en postkosten.
- **Afschrijvingskosten** omvatten de jaarlijkse afschrijving van het gebouw, het meubilair in het medisch centrum, het IT-registratiesysteem en de aangekochte medische apparatuur.
- **De historische kosten** omvatten voornamelijk honoraria van derden (€81k) in boekjaar 22) voor advocaten en consultants, kantoorhuur (€53k) en transportkosten (€23k).

Groeiende inkomsten in combinatie met steeds dalende bedrijfskosten resulteren in een EBIT CAGR van 35,9% over de geprojecteerde perioden (2/2)

Consolidated Business Plan

€ in thousands	FY21 Actual	FY22 Actual	Jan-23 - Jun-23	FY23 BP	FY24 BP	FY25 BP	FY26 BP ...	FY32 BP
Total revenue	33	27	15	9,099	11,685	16,412	19,158	22,876
Total COGS	(48)	(49)	(28)	(6,528)	(8,828)	(11,860)	(13,499)	(15,996)
Gross profit	(14)	(22)	(13)	2,571	2,857	4,551	5,659	6,880
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	28.3%	24.5%	27.7%	29.5%	30.1%
Total S&G	(227)	(212)	(354)	(2,019)	(2,021)	(2,156)	(2,279)	(2,706)
Management salaries	n.a.	n.a.	-	(654)	(674)	(694)	(715)	(854)
Building	n.a.	n.a.	-	(379)	(409)	(440)	(470)	(547)
Office & IT	n.a.	n.a.	-	(277)	(313)	(378)	(430)	(514)
Fees consultancy	n.a.	n.a.	-	(232)	(239)	(246)	(254)	(303)
Unforeseen	n.a.	n.a.	-	(159)	(164)	(169)	(174)	(208)
Legal & Accounting	n.a.	n.a.	-	(124)	(128)	(132)	(136)	(162)
Publicity & Marketing	n.a.	n.a.	-	(165)	(66)	(68)	(70)	(83)
Telephone & Postal	n.a.	n.a.	-	(28)	(29)	(30)	(31)	(37)
Historical	(227)	(212)	(354)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
EBITDA	(241)	(234)	(367)	552	836	2,395	3,381	4,174
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	6.1%	7.2%	14.6%	17.6%	18.2%
Depreciation & Amortization	(6)	(6)	-	(386)	(387)	(386)	(385)	(372)
EBIT	(247)	(239)	(367)	165	449	2,009	2,996	3,802
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	1.8%	3.8%	12.2%	15.6%	16.6%
Financial result	(25)	(59)	(213)	(401)	(397)	(396)	(339)	(85)
Funding gap debt interest	n.a.	n.a.	n.a.	(30)	(30)	(30)	(30)	-
Bank debt interest	n.a.	n.a.	n.a.	(91)	(87)	(86)	(84)	(57)
Conv. bond interest	n.a.	n.a.	n.a.	(56)	(56)	(56)	-	-
SHL interest	n.a.	n.a.	n.a.	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)
Bank cost	n.a.	n.a.	n.a.	(8)	(8)	(8)	(8)	(10)
Bank guarantee	n.a.	n.a.	n.a.	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
Beebonds interest	n.a.	n.a.	n.a.	(195)	(195)	(195)	(195)	-
BeeBonds cost	-	-	(120)	(3)	(3)	(3)	(3)	-
Meetdistrict costs	(25)	(59)	(93)	-	-	-	-	-
EBT	(272)	(299)	(579)	(235)	52	1,613	2,657	3,716
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	(2.6%)	0.4%	9.8%	13.9%	16.2%
Taxes	-	(0)	-	-	(13)	(403)	(664)	(929)
Net income	(272)	(299)	(579)	(235)	39	1,210	1,993	2,787
As % of revenue	n.a.	n.a.	n.a.	(2.6%)	0.3%	7.4%	10.4%	12.2%

^ Mediport heeft een financieringstekort van €2,75m te overbruggen voor de voltooiing van de investeringen. De **BeeBonds-lening** heeft betrekking op €2 miljoen en wordt in FY26 bullet terugbetaald, met jaarlijkse rentebetalingen tegen een tarief van 9,75%. De resterende 750.000 euro zal afkomstig zijn van traditionele banken. De banken zijn op het moment van schrijven nog niet bekend, aangezien de besprekingen nog gaande zijn. Momenteel wordt uitgegaan van een bullet-aflossing in FY27 en een jaarlijkse rentevoet van 4%.

- **Bankrente** (€91k in FY23) wordt betaald op twee leningen die Mediport heeft bij een lokale bank, naast een werkkapitaalfaciliteit. De financieringskosten van het werkkapitaal zijn opgenomen in de bankrente, namelijk 3,5% op een financiering van €267k (berekend door 70% te nemen van de geschatte vorderingen van de operationele activiteit in FY23).
- De Venootschap heeft ook een **converteerbare obligatie** (nominale waarde van €700k) met één van de aandeelhouders met een jaarlijkse rentevoet van 8%.
- De **aandeelhouderslening** wordt verstrekt door de oprichter Zvi Donat en heeft een jaarlijkse rentevoet van 5,0%.
- De **bankkosten** bedragen gemiddeld €9k over de geraamde perioden en worden jaarlijks geïndexeerd. De bankgarantiekosten bedragen €8k per jaar en worden berekend op basis van een rentevoet van 2% op €400k. De bankgarantie is ten gunste van De Lage Landen International (DDL), een leasingverstrekker.
- De kosten in verband met de BeeBonds omvatten de vergoeding voor het aantrekken van de obligaties (6% van het werkelijke leningbedrag, inclusief openingskosten), een jaarlijkse vaste administratiekost van €1.000 en de vergoeding over het bedrag van de aan de obligatiehouders verschuldigde bruto opgelopen rente, berekend tegen een percentage van 1% van de jaarlijkse rentebetaling.

& Mediport hanteert een **effectief belastingtarief** van 25,0%. Opgemerkt zij dat de overgedragen fiscale verliezen niet als een conservatieve benadering worden beschouwd

Op basis van het Business Plan van het management blijft de cashflow positief over de voorspelde periodes met een cumulatief bedrag van €1,1m in FY26.

Cash flow statement

€ in thousands	FY21 Actual	FY22 Actual	Jan-23 - Jun-23	FY23 BP	FY24 BP	FY25 BP	FY26 BP ...	FY32 BP
EBITDA	(241)	(234)	(367)	552	836	2,395	3,381	4,174
Taxes	-	(0)	-	-	(13)	(403)	(664)	(929)
Δ in NWC (*)	(47)	(45)	(161)	(258)	(67)	(165)	(102)	(21)
! Cash flow from/used operating activities (1)	(289)	(279)	(528)	293	755	1,827	2,615	3,224
Investments	(234)	(1,616)	(3,422)	-	-	-	-	-
@ Cash flow from/used investing activities (2)	(234)	(1,616)	(3,422)	-	-	-	-	-
Beebonds - Principal	-	-	2,000	-	-	-	(2,000)	-
Beebonds - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(195)	(195)	(195)	(195)	-
Beebonds - Fees	-	-	(120)	(3)	(3)	(3)	(3)	-
Funding gap debt - Principal (**)	-	-	750	-	-	-	-	-
Funding gap debt - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(30)	(30)	(30)	(30)	-
Bank debt - Principal	97	890	1,539	123	(164)	(107)	(169)	(262)
Bank debt - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(91)	(87)	(86)	(84)	(57)
Convertible bond - Principal	-	700	-	-	-	(700)	-	-
Convertible bond - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(56)	(56)	(56)	-	-
SHL - Principal	177	(349)	-	-	-	-	-	-
SHL - Interest costs	n.a.	n.a.	n.a.	(10)	(10)	(10)	(10)	(10)
Bank costs & guarantees	-	-	-	(16)	(16)	(16)	(16)	(18)
Meetdistrict costs	(25)	(59)	(93)	-	-	-	-	-
Capital increase	-	761	-	-	-	-	-	-
# Cash flow from/used by financing activities (3)	249	1,942	4,077	(278)	(561)	(1,203)	(2,508)	(348)
Cash flow of the period (1) + (2) + (3)	(274)	47	127	16	195	625	107	2,876
Cash at beginning of the period	280	6	53	180	195	390	1,014	13,255
Cash at end of the period	6	53	180	195	390	1,014	1,121	16,131

Op basis van het businessplan van het management genereert Mediport een positieve en snel groeiende totale cashflow over de geprojecteerde perioden, waarbij de kasstroom uit financieringsactiviteiten het meest negatief is in FY26 (€2,4 miljoen) vanwege de terugbetaling van de BeeBonds-lening.

! Het werkkapitaal als % van de omzet is gelijk aan ongeveer 3% over de geraamde periode. Dagratio's betreffende NWC zijn gelijk aan 3 voor Voorraden en Overige Vorderingen, 5 voor (Overige) Betalingen en 15 voor Handelsvorderingen en Belasting- en Personeelsverplichtingen.

@ De investeringen in de financieringsperiode (jan-23 - jun-23) bedragen €3,4 miljoen en omvatten €2,8 miljoen aan renovatiekosten, €408 miljoen in verband met het IT-registratiesysteem, €100 miljoen voor meubilair en €64 miljoen voor niet-gehuurde medische apparatuur. De €1,6 miljoen aan capex in FY22 had betrekking op de aankoop van parkeerplaatsen (k€ 380) en het gebouw in aanbouw (k€ 942). Voor de geprojecteerde periode zijn geen onderhoudskosten gemodelleerd, maar het management voorziet een uitgave van €75.000 per jaar voor onderhoudswerkzaamheden. Onderhoudsdiensten voor geleaste apparatuur zijn opgenomen in het leasecontract.

De BeeBonds-lening wordt in FY26 terugbetaald. Voor de investeerderslening is nog geen aflossingsperiode vastgesteld. Tijdens de financieringsperiode werd een nieuwe bankschuld bij een lokale bank aangetrokken, wat de stijging van de hoofdsom van de bankschuld verklaart. In FY23 vertoont de hoofdsom van de bankschuld een positief bedrag van k€123 omdat Mediport van plan is k€267 aan werkkapitaal aan te trekken. Deze financiering is in principe overeengekomen, niet contractueel.

5

Bijlagen

Bijlage 1 : Historische balans van SPACIT Mediport

Balance sheet

€ in thousands	Dec-21 Actual	Dec-22 Actual	Jun-23 BP
Non-current assets	2,741	4,351	7,773
Formation costs & Development	246	536	536
Land	915	1,297	1,297
Buildings	1,560	2,502	5,351
Land and buildings	2,476	3,799	6,648
Vehicles	2	1	1
Furniture	6	3	103
Furniture & Vehicles	7	4	104
IT	-	-	408
Medical Equipment	-	-	65
IT & Equipment	-	-	473
Guarantees	11	11	11
Current assets	25	132	180
Inventory	-	-	-
Trade receivables	0	2	-
Other receivables	18	77	-
Cash & Bank	6	53	180
Total assets	2,765	4,483	7,953

Toename in grond in FY22 door aankoop van parkeerplaatsen.

€ in thousands	Dec-21 Actual	Dec-22 Actual	Jun-23 BP
Equity	458	920	340
Capital	740	1.500	1.500
Reserves	-	(281)	(580)
Result of the period	(281)	(299)	(579)
Liabilities	2.307	3.563	7.612
Long-term debt	1.320	2.171	3.822
Purchase medical center	1.320	1.233	1.234
Purchase parking + investment fitting out	-	938	2.589
Current portion of long-term debt	86	191	139
Purchase medical center	86	88	65
Purchase parking + investment fitting out	-	104	74
Short term bank debt	125	60	-
Bridge financing	75	60	-
Opticash	50	-	-
Working capital	-	-	-
Other debt	550	901	3.651
Bond loan	-	700	700
Shareholder loan	550	201	201
Beebonds loan	-	-	2.000
Investor loan	-	-	750
Current liabilities	225	240	-
Trade payables	217	226	-
Taxes and remuneration	7	11	-
Other payables	1	2	-
Total liabilities	2.765	4.483	7.953

Bijlage 2: Overzicht van veronderstelde inkomsten per medisch vakgebied (1 of 3)

Revenue assumptions

Equipment/service per medical track	Patients/hour (100% capacity)	Avg. RIZIV fee per patient	Price supplement	! Total revenue (100% capacity)	@ FY23 revenue (45% ramp-up)
General					
Hours per day	12				
Days per year	251				
Days per year (spine clinic)	110				
FY23 ramp-up %	45.0%				
FY23 inflation index	106.1%				
Radiology	25.0			2,860,271	1,365,507
Echografie - 1	3.0	24.1	25%	272,661	130,170
Echografie - 2 + ABUS	6.0	48.3	25%	1,090,645	520,679
Mammografie	4.0	63.9	25%	962,033	459,279
met 2de lezing door eigen radioloog	4.0	6.9	0%	83,131	39,687
RX	8.0	15.0	25%	451,800	215,692
Cardiology (track 1)	36.8			6,377,015	3,044,419
Track 1					
General	6.0	41.7	30%	978,743	467,257
ECG	-	-	30%	-	-
Echocardio	6.0	65.2	30%	1,532,722	731,729
Inspanningsproef - fiets	6.0	53.2	30%	1,248,685	596,128
ERGOSPIROMETRY	0.8	76.6	30%	224,892	107,365
Track 2					
General	6.0	41.7	30%	978,743	467,257
ECG	6.0	18.7	30%	438,626	209,402
Echocardio	0.8	65.2	30%	191,590	91,466
Inspanningsproef - fiets	5.3	38.1	30%	783,012	373,814
ERGOSPIROMETRY	-	76.6	30%	-	-
Urology	4.0			1,525,087	728,084
Raadpleging + technische onderzoeken	2.5	101.0	30%	988,689	472,005
Raadpleging + kleine ingrepen	0.5	219.0	30%	428,680	204,654
Raadpleging alleen	1.0	27.5	30%	107,718	51,425

Commentaar

De tabel links geeft een overzicht van de inkomsten per medisch vak en de respectieve onderliggende volumehypothese.

! De **totale inkomsten bij 100% capaciteit** worden berekend door het aantal uren per dag, het aantal dagen per jaar en het aantal patiënten per uur te vermenigvuldigen met het gemiddelde RIZIV-tarief per patiënt, aangepast voor de prijsstoeslag. Dit totaal per medisch vak wordt gebruikt als basislijn voor elk jaar in het businessplan.

@ Om tot de **werkelijke inkomsten per medisch vak per jaar** te komen, wordt de waarde van de basisinkomsten bij 100% operationele capaciteit vermenigvuldigd met de stijgings- en inflatiefactor. Voor FY23 wordt verwacht dat het bedrijf op 45% capaciteit zal werken met een inflatie-index van 106%. Vanaf FY26 is de stijgingsfactor gelijk aan 85%.

Nota: De **algemene veronderstellingen** in dit overzicht zijn afkomstig van het management en werden door PwC niet in twijfel getrokken.

Bijlage 2: Overzicht van veronderstelde inkomsten per medisch vakgebied (2/3)

Revenue assumptions

Equipment/service per medical track	Patients/hour (100% capacity)	Avg. RIZIV fee per patient	Price supplement	Total revenue (100% capacity)	FY23 revenue (45% ramp-up)
Pneumology	4.0			2,294,502	1,095,407
Consultation + allergytest + spirometry	1.0	92.1	30%	360,588	172,146
Consultation + LFT	2.0	211.6	30%	1,657,239	791,174
Consultation + Spirometry	1.0	70.7	30%	276,676	132,087
Dietist	2.0			252,556	120,572
Dietist	2.0	32.3	30%	252,556	120,572
Spine Clinic	13.0			1,036,197	494,686
Fysische geneeskunde - raadpleging	2.0	30.7	30%	105,465	50,350
Fysische geneeskunde - EMG	2.0	160.2	30%	549,669	262,415
Orthopedische wervelchirurgie - raadpleging	2.0	27.8	30%	95,410	45,549
MDC 015302	2.0	104.2	30%	29,795	14,225
Coördinator	2.0	19.5	30%	5,586	2,667
Fysiotherapeut / Osteopaat	1.0	50.0	20%	79,200	37,810
Psycholoog	2.0	54.0	20%	171,072	81,671
MSK	16.0			2,147,407	1,025,183
Raadpleging	8.0	30.1	30%	943,503	450,433
Echografie	4.0	28.1	30%	440,427	210,262
EMG	0.3	160.2	30%	188,137	89,817
Infiltratie heup	1.0	43.8	30%	171,503	81,877
Manipulatie nek / rug	1.0	18.5	30%	72,517	34,620
Andere infiltraties	1.0	20.0	0%	60,240	28,759
Infiltratie platelet rich plasma	0.2	200.0	0%	120,480	57,518
ESWT	0.5	100.0	0%	150,600	71,897

De wervelkolomkliniek werkt 110 dagen per jaar. Bovendien nemen de MDC015302 en de coördinator slechts twee patiënten per dag in plaats van 2 per uur.

Bijlage 2: Overzicht van veronderstelde inkomsten per medisch vakgebied (3/3)

Revenue assumptions

Equipment/service per medical track	Patients/hour (100% capacity)	Avg. RIZIV fee per patient	Price supplement	Total revenue (100% capacity)	FY23 revenue (45% ramp-up)
Sports Clinic	12.0			1,401,866	669,258
Raadpleging sportarts	2.0	30.1	30%	235,876	112,608
ECG	2.0	-	30%	-	-
Inspanningstest	2.0	53	30%	416,228	198,709
Certificaat	0.5	80	0%	120,480	57,518
Trainings- en voedingsschema	1.0	50	0%	150,600	71,897
Labo	2.0	-	30%	-	-
Fysiotherapeut / osteopaat	1.0	60	30%	234,936	112,160
Diëtist	1.0	35	30%	138,025	65,894
Sportcoach - psycholoog	0.5	54	30%	105,721	50,472
Gyneacology	8.0			985,126	470,304
raadpleging	3.0	27.3	30%	320,100	152,817
Echografie	2.0	27.3	30%	213,948	102,140
Fysiotherapeut	2.0	27.1	30%	212,226	101,318
Sexuoloog	1.0	61.0	30%	238,852	114,029
Cardiograph	4.0			1,927,680	715,776
Cardiografie	4.0	160.0	0%	1,927,680	715,776
Medical co-working				602,400	287,589
Consultancy rooms	5				
# visits per room	3				
Price	160				
Co-working income				602,400	287,589
Total				21,410,107	10,016,784
VAT correction					(918,127)
FY23 revenue					9,098,658

Voor de cardiograaf wordt in FY23 een stijgingscorrectie van 35% toegepast in plaats van de 45% voor de andere medische vakken. De toename in andere jaren is hetzelfde.

Voor de afstemming met de ontvangsten voor FY23 moet rekening worden gehouden met de btw-correctie, die in elke regel van de resultatenrekening is verwerkt.

Bijlage 3: effect van de opstartperiode op het patiëntenvolume (1/3)

Volume overview

Equipment/service per medical track	Patients/hour (100% capacity)	FY23	FY24	FY25	FY26
		Patients/hour (45% capacity)	Patients/hour (55% capacity)	Patients/hour (75% capacity)	Patients/hour (85% capacity)
Radiology	25.0	11.3	13.8	18.8	21.3
Echografie - 1	3.0	1.4	1.7	2.3	2.6
Echografie - 2 + ABUS	6.0	2.7	3.3	4.5	5.1
Mammografie	4.0	1.8	2.2	3.0	3.4
met 2de lezing door eigen radioloog	4.0	1.8	2.2	3.0	3.4
RX	8.0	3.6	4.4	6.0	6.8
Cardiology (track 1)	36.8	16.5	20.2	27.6	31.2
Track 1					
General	6.0	2.7	3.3	4.5	5.1
ECG	-	-	-	-	-
Echocardio	6.0	2.7	3.3	4.5	5.1
Inspanningsproef- fiets	6.0	2.7	3.3	4.5	5.1
ERGOSPIROMETRY	0.8	0.3	0.4	0.6	0.6
Track 2					
General	6.0	2.7	3.3	4.5	5.1
ECG	6.0	2.7	3.3	4.5	5.1
Echocardio	0.8	0.3	0.4	0.6	0.6
Inspanningsproef- fiets	5.3	2.4	2.9	3.9	4.5
ERGOSPIROMETRY	-	-	-	-	-
Urology	4.0	1.8	2.2	3.0	3.4
Raadpleging + technische onderzoeken	2.5	1.1	1.4	1.9	2.1
Raadpleging + kleine ingrepen	0.5	0.2	0.3	0.4	0.4
Raadpleging alleen	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9

Commentaar

Bijlage 2 liet zien hoe het management tot de inkomsten per medisch vakgebied per jaar over de geraamde periode kwam door een basiswaarde voor de inkomsten te berekenen en diezelfde waarde elk jaar aan te passen voor de respectieve inflatie- en stijgingsfactoren.

Om de opstartperiode tastbaarder te maken in termen van patiëntenvolume, hebben wij de volumehypothese van 100% operationele capaciteit aangepast met de aanloopfactor voor de eerste vier jaar van de prognoseperiode, om te illustreren hoe de volumes volgens het management in de loop der jaren zullen evolueren.

Bijlage 3: effect van de opstartperiode op het patiëntenvolume (2/3)

Volume overview

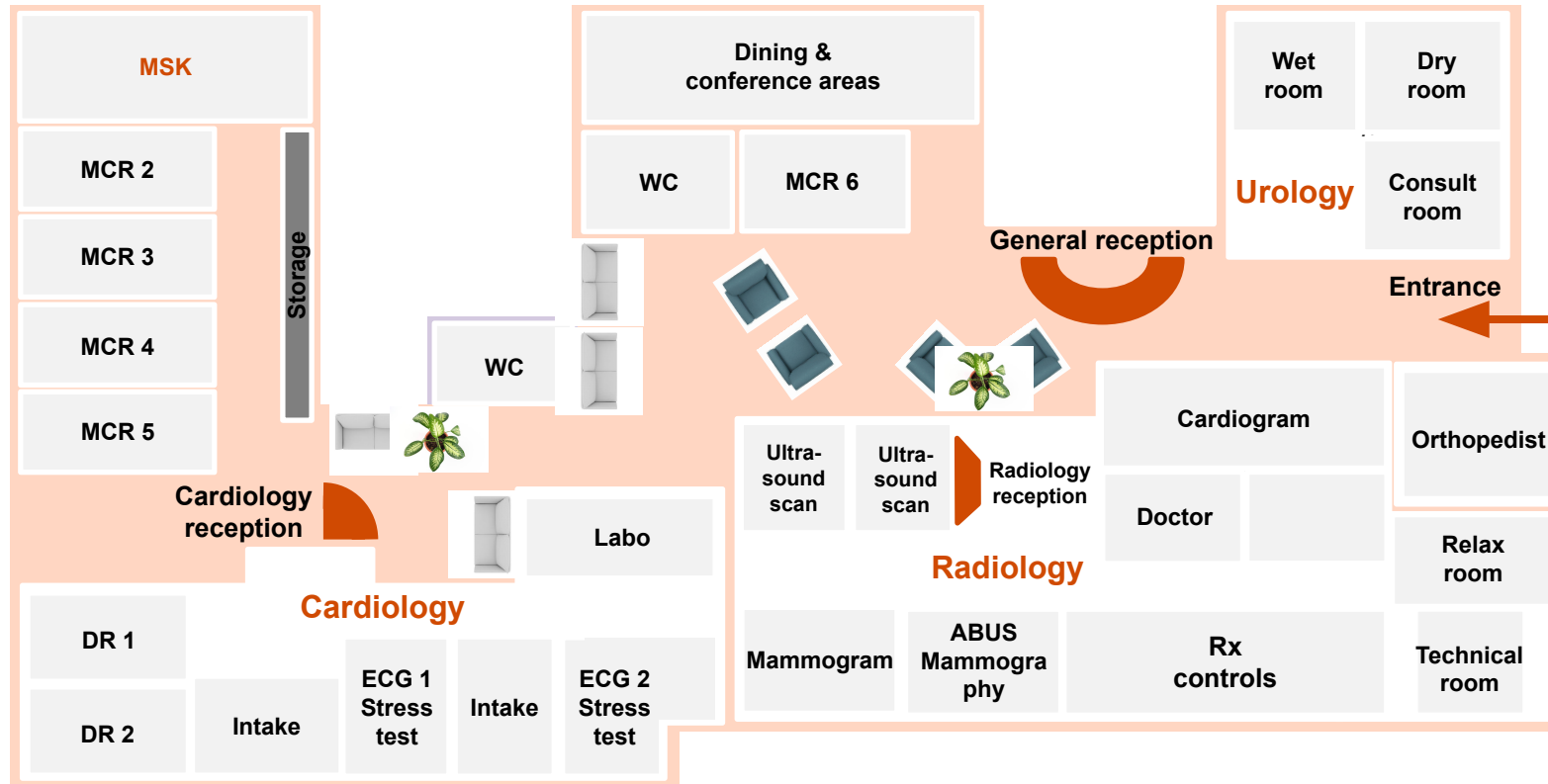
Equipment/service per medical track	Patients/hour (100% capacity)	FY23	FY24	FY25	FY26
		Patients/hour (45% capacity)	Patients/hour (55% capacity)	Patients/hour (75% capacity)	Patients/hour (85% capacity)
Pneumomlogy	4.0	1.8	2.2	3.0	3.4
Consultation + allergy test + spirometry	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Consultation + LFT	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Consultation + Spirometry	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Diestist	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Dietist	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Spine Clinic	13.0	5.9	7.2	9.8	11.1
Fysische geneeskunde - raadpleging	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Fysische geneeskunde - EMG	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Orthopedische wervelchirurgie - raadpleging	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
MDC 015302	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Coördinator	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Fysiotherapeut / Osteopaat	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Psycholoog	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
MSK	16.0	7.2	8.8	12.0	13.6
Raadpleging	8.0	3.6	4.4	6.0	6.8
Echografie	4.0	1.8	2.2	3.0	3.4
EMG	0.3	0.1	0.2	0.2	0.3
Infiltratie heup	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Manipulatie nek / rug	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Andere infiltraties	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Infiltratie platelet rich plasma	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2
ESWT	0.5	0.2	0.3	0.4	0.4

Bijlage 3: effect van de opstartperiode op het patiëntenvolume (3/3)

Volume overview

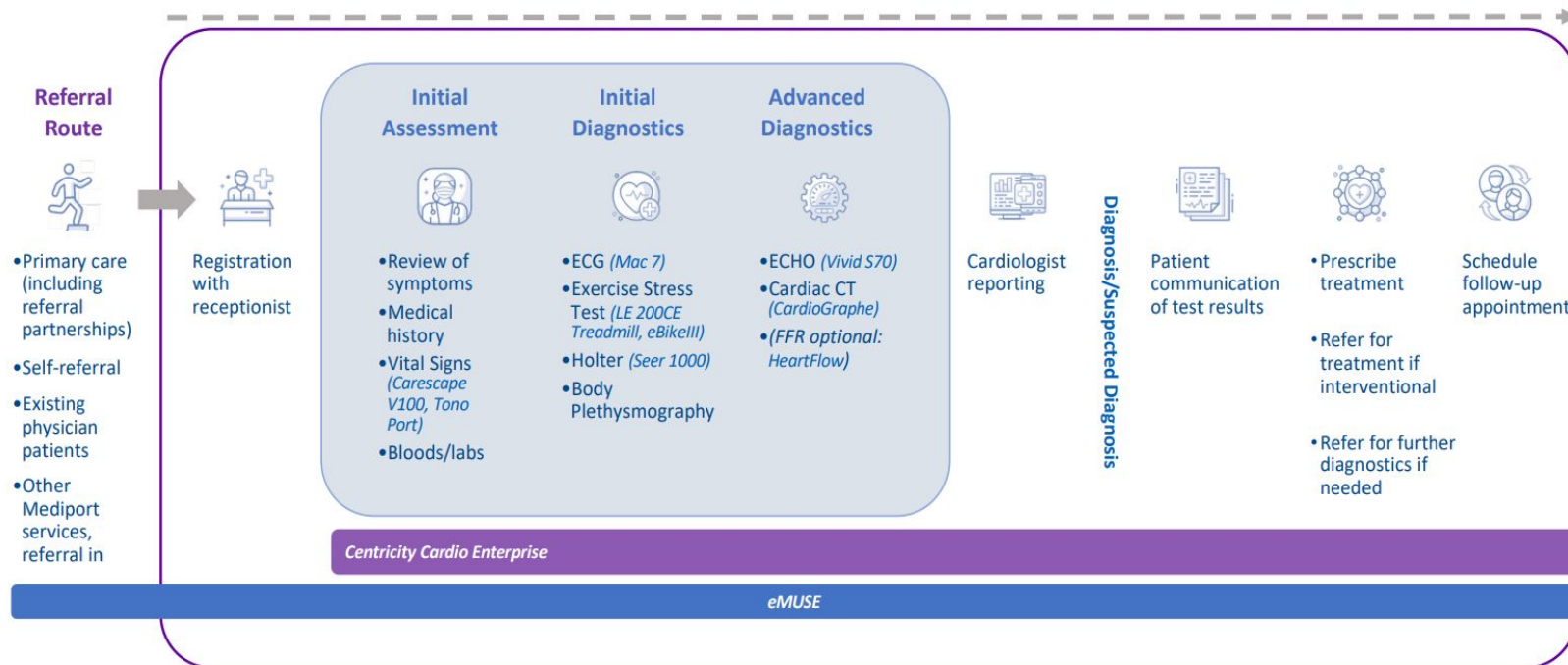
Equipment/service per medical track	Patients/hour (100% capacity)	FY23	FY24	FY25	FY26
		Patients/hour (45% capacity)	Patients/hour (55% capacity)	Patients/hour (75% capacity)	Patients/hour (85% capacity)
Sports Clinic	12.0	5.4	6.6	9.0	10.2
Raadpleging sportarts	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
ECG	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Inspanningstest	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Certificaat	0.5	0.2	0.3	0.4	0.4
Trainings- en voedingsschema	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Labo	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Fysiotherapeut / osteopaat	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Diëtist	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Sportcoach - psycholoog	0.5	0.2	0.3	0.4	0.4
Gyneacology	8.0	3.6	4.4	6.0	6.8
raadpleging	3.0	1.4	1.7	2.3	2.6
Echografie	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Fysiotherapeut	2.0	0.9	1.1	1.5	1.7
Sexuoloog	1.0	0.5	0.6	0.8	0.9
Cardiograph	4.0	1.8	2.2	3.0	3.4
Cardiografie	4.0	1.8	2.2	3.0	3.4

Bijlage 4: layout van het centrum (1 van 2)

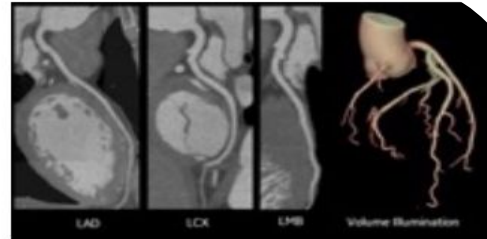


Bijlage 5: Verloop Cardiologie & betrokkenheid GE Healthcare (1 van 2)

Mediport Rapid Cardiology Diagnostics



Bijlage 5: Verloop Cardiologie & betrokkenheid GE Healthcare (2 van 2)



Whole heart coverage.
140 mm

High rotation speed
0.24 sec
rotation speed



Low dose
ASiR-CV

High spatial resolution
0.28 mm

Appendix 6: Aandeelhouders CV's



Zvi Donat

Founder

- Ervaren CEO en investeerder, vooral in de medische praktijk. Sterke vaardigheden in onderhandelingen, start-ups, bedrijfsontwikkeling en marketing.
- Eerdere ervaring met het oprichten en uitbreiden van medische coworkingbedrijven in de VS ("Coastal Kids") en Israël ("Sharp Plus").
- Zvi zal rol van CEO & COO opnemen



Marina Bouckaert

Stille vennoot

- Gepassioneerd om levens te verbeteren door preventieve gezondheidszorg



David Arad

Stille vennoot- Uiteindelijke Eigenaar van Yami Company Ltd

- Treedt op als externe accountant en auditor.
- Sinds 1995 werkzaam bij Scodie Deyong - chartered accountants in London.



BeeBonds

B U I L D T O G E T H E R