

Liebe medondo-Aktionäre,

sicherlich haben Sie von Ihrer Depotbank schon die Information erhalten, dass die medondo Holding AG eine Kapitalerhöhung durchführt und Sie als Aktionär von Ihrem Bezugsrecht Gebrauch machen können. Dies möchten wir als Anlass nehmen, um Sie über den Stand der Dinge und die weitere Entwicklung zu informieren.

Produktportfolio

Mit unserem medizinischen Beirat und den Mitgliedern im medondo innovation club tauschen wir uns regelmäßig über die Bedürfnisse unserer Kunden aus und entwickeln unser Produktportfolio entsprechend weiter. Neben den bereits etablierten Lösungen (medondo communicator für die zielgruppengerechte Aufklärung, Akquise und Bindung von Patienten / medondo coordinator für die komfortable Zusammenarbeit und Kommunikation zwischen Praxis und Patienten / medondo cmdpro für die digitale Funktionsdiagnostik nach Prof. Dr. Axel Bumann / mindmaxx für die sichere Erfüllung der QM-Richtlinie) bieten wir inzwischen:

- [medondo recruiter – erfolgreiche Mitarbeitergewinnung](#)
eine innovative Dienstleistung, um qualifiziertes Fachpersonal über Social-Media-Anzeigen und Quick Leads zu gewinnen
- [medondo navigator – umfassende Selbstbewertung](#)
die Essenz aus 20 Jahren Praxisberatung in Form von 90 Erfolgsfaktoren, um Praxen ihre Entwicklungspotenziale aufzuzeigen
- [medondo manager – digitale Patientenreise](#)
die Weiterentwicklung des coordinators zu einem „patient engagement system“ mit integriertem Ko-Behandler-Portal (verfügbar ab Q3-2022)

Personalien

Nachdem letztes Jahr mit dem Verkauf des Altgeschäfts der ehemaligen amalphi AG und der Umbenennung der Firma in „medondo Holding AG“ der Reverse IPO vollzogen wurde, ist der Gründer der medondo AG, [Heiko Häckelmann](#) (52), mit Wirkung zum 01.01.2022 in den Vorstand der Holding aufgerückt und leitet den Konzern zusammen mit Peter Biewald. Der Wirtschaftsinformatiker blickt auf über 30 Jahre Berufserfahrung zurück und hat zahlreiche SAP-Projekte für namhafte Großunternehmen geleitet, bevor er 2005 in den Medizinsektor gewechselt ist. Durch seine Tätigkeit als Systemanalyst, Berater und Autor kennt er die Arbeitsabläufe und Herausforderungen von Praxen verschiedener Fachrichtungen bis ins Detail. Sein Praxiswissen und seine persönlichen Erfahrungen haben ihn auf die Idee gebracht, eine offene Medizinplattform zu entwickeln, mit denen Ärzte ihren Patienten komfortabel, zeitsparend und zeitgemäß eine optimale Versorgung bieten können.

[Mario Luna Stollmeier](#) verstärkt das medondo Team seit Februar 2022 als Head of Sales. Der Betriebswirt bringt 30 Jahre Berufserfahrung in verschiedenen Managementpositionen in der IT-Branche mit. In den letzten 10 Jahren war er schwerpunktmäßig verantwortlich für Marketing und Vertrieb in Softwareunternehmen mit einem Software as a Service Geschäftsansatz, unter anderem als Geschäftsführer der CGM Dentalsysteme GmbH.

Kooperation mit Align Technology

Align Technology, Inc. („Align“) (Nasdaq: ALGN), einer der weltweit führenden Medizinprodukte-Hersteller, der iTero Intraoralscanner, das Invisalign System mit transparenten Alignern und die exocad CAD/CAM-Software für digitale Kieferorthopädie und restaurative Zahnmedizin entwickelt, produziert und vertreibt, ist nun offizieller Kooperationspartner von medondo. Ziel der Zusammenarbeit ist die bessere Aufklärung von Patienten über Malokklusionen und deren Behandlung mit transparenten Alignern. Zu diesem Zweck stellt Align über die digitale Plattform von medondo leicht verständliche Antworten auf die häufigsten Fragen von Patienten bereit. Dies soll Patienten helfen, sich in der Flut von Informationen in Internet und sozialen Medien zu orientieren. Technische Grundlage für das Projekt ist die innovative Softwarelösung [medondo communicator](#), die Praxen im Bereich Marketing und Patientenkommunikation unterstützt. Über das Gesundheitsportal [medondo.health](#) stellt medondo medizinische Sachverhalte einfach und patientengerecht dar. Ein Redaktionsteam mit medizinisch fundiertem Wissen schreibt regelmäßig Artikel über moderne Therapieformen und Behandlungsmöglichkeiten. Die angeschlossenen Praxen spielen diese Informationen in ihrem Corporate Design auf ihren digitalen Kanälen aus. Dabei ist das System darauf ausgelegt, dass alle beteiligten Praxen sowohl ihren Bekanntheitsgrad als auch ihren Markenwert steigern, indem sie zum Beispiel automatisch ihr Google Ranking bezüglich der Schlagworte verbessern, nach denen Patienten gezielt suchen.

Kooperation mit Computer Konkret

Mit der neuen Schnittstelle zur KFO-Software ivoris® ortho platziert sich der medondo coordinator als profitable und vollumfängliche Softwareerweiterung für ivoris Anwender. Der medondo connector ermöglicht einen reibungslosen und schnellen Datenaustausch zwischen beiden Systemen. medondo stellte den Prototypen erstmalig bei der 93. Wissenschaftlichen Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie e.V. (DGKFO) im vergangenen September vor. Die Schnittstelle ist das Ergebnis eines Kooperationsvertrags zwischen medondo AG und Computer konkret AG und konnte zum Januar erfolgreich in den produktiven Betrieb überführt werden. Zu den aktiven Nutzern zählt eine zahnärztliche Großpraxis mit 30.000 Patienten, die sowohl von den technischen Möglichkeiten als auch vom persönlichen Support des medondo Teams begeistert ist.

Ausblick Vertrieb 2022

„Um Welten besser“ als Lösungen von anderen Anbietern sind Aussagen von Kunden, die motivieren und zeigen, dass die Produkte von medondo den Marktbedarf treffen. Der Funktionsumfang erweitert sich stetig, wobei durch den integrierten Plattformansatz ganz neue Möglichkeiten entstehen, um in der Verwaltung Zeit zu sparen und gleichzeitig den Patientenservice spürbar zu verbessern. Die Kooperationen mit bestehenden Partnern werden ausgebaut und neue Kooperationen mit weiteren Partnern angestrebt. Die Kundenentwicklung ist auch in diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten weiterhin positiv, und wir werden die Marke von über 600 zufriedenen Kunden in diesem Jahr überschreiten. Durch ein

deutlich erweitertes Angebot an Webinaren steigern wir die Bekanntheit im Markt weiter und erreichen somit unsere Kunden über viele Kanäle.

Kapitalerhöhung

Aktuell hat gerade die Kapitalerhöhung begonnen, innerhalb der wir bis zum 20. April ca. 1,95 Mio. neue Aktien zum Bezugskurs von 2,00 Euro anbieten. Alle Aktionäre haben das Recht, für jeweils 6 alte Aktien eine neue Aktie zum Preis von 2,00 Euro zu kaufen. Besitzt ein Aktionär 6.000 Aktien, so kann er nun weitere 1.000 neue Aktien erwerben und bezahlt dafür Euro 2.000. Der aktuelle Aktienkurs liegt heute auf Xetra um Euro 2,50.

Alle Aktionäre sollten hierüber von ihren Banken informiert werden. Wenn dies vereinzelt nicht der Fall ist, versenden wir die entsprechenden Informationen per E-Mail auch gerne direkt. Auch für den Fall, dass ein Aktionär eine größere Stückzahl Aktien über die Ausnutzung der Bezugsrechte hinaus kaufen möchte, stellen wir die notwendigen Unterlagen ebenfalls gerne zur Verfügung.

Den Mittelzufluss aus der Kapitalerhöhung nutzen wir, um die Entwicklung weiterer Apps voranzutreiben und unsere Verkaufsaktivitäten zu verstärken.

Ausblick 2022

Nach dem Transformationsjahr 2021, das im Zeichen der Neuausrichtung inklusive des Verkaufs des Wartungsgeschäfts stand, konzentriert sich der Konzern nun vollständig auf das neue „Software as a Service“-Geschäftsmodell der medondo. Nach dem im Rahmen der Planungen liegenden negativen Jahresergebnis 2021 plant der Vorstand auf Basis der zunehmenden Dynamik des medondo-Geschäfts und der attraktiven Produktpipeline das Erreichen des operativen Break-Even für die medondo holding AG im laufenden Geschäftsjahr 2022.