



**Privát Doktor Egészségügyi
Szolgáltató Zrt.**

ÜZLETI TERV

2023. 03. 01.

Tartalomjegyzék

VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ	3
1 A TÁRSASÁG BEMUTATÁSA	4
1.1 ALAPADATOK	4
1.2 TULAJDONOSOK, VEZETŐK	4
1.3 TEVÉKENYSÉG ÉS A PROJEKT BEMUTATÁSA.....	5
2 TERMÉK, TECHNOLOGIA ÉS MŰKÖDÉSI MODELL BEMUTATÁSA.....	7
2.1 A PROBLÉMA ÉS A MEGOLDÁS.....	7
2.2 A PRIVÁDOKTOR RENDSZER ELEMEI ÉS MŰKÖDÉSE	8
2.3 MŰKÖDÉSI MODELL.....	13
2.4 SZÁLLÍTÓI KAPCSOLATOK, PARTNEREK.....	17
3 ÉRTÉKESÍTÉSI TERV	21
4 FORRÁSFELHASZNÁLÁS.....	23
5 KÖRNYEZETELEMZÉS.....	24
5.1 VERSENYTÁRSELEMZÉS	25
5.2 SWOT ANALÍZIS.....	25
6 PÉNZÜGYI TERV	27
6.1 INDIKÁTOROK ÉS FŐBB FELTÉTELEZÉSEK	27
6.2 BEVÉTELEK.....	28
6.3 KÖLTSÉG OLDAL.....	32
6.4 EREDMÉNYESSÉG	35
7 MELLÉKLETEK	37
7.1 1. SZÁMÚ MELLÉKLET: EREDMÉNYTERV.....	38
7.2 2. SZÁMÚ MELLÉKLET: MÉRLEGTERV.....	39
7.3 3. SZÁMÚ MELLÉKLET: CASH-FLOW TERV.....	41
7.4 4. SZÁMÚ MELLÉKLET: ÖNÉLETRAJZOK.....	43
7.5 5. SZÁMÚ MELLÉKLET: NÉMETORSZÁG PIACI JELLEMZŐK	49

Vezetői összefoglaló
PROJEKT BEMUTATÁSA

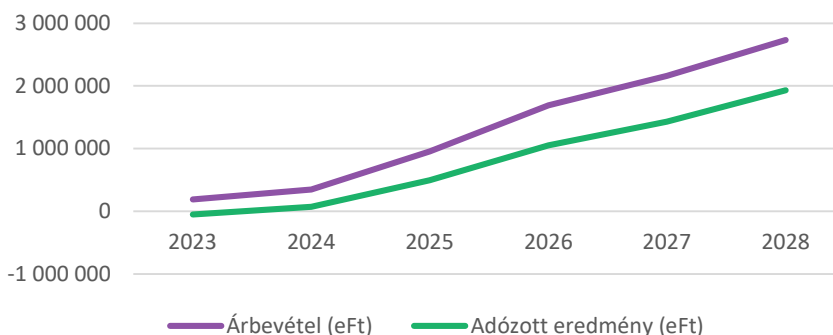
A Privát Doktor Zrt. egy 2018 óta telemedicina szolgáltatásokat fejlesztő és nyújtó vállalkozás. A Társaság által nyújtott, privát, vállalati és intézményi szegmensben is rendkívül széles körben használható szolgáltatása, jelenleg mind hazai mind nemzetközi viszonylatban egyedülálló

A befektetés célja egyrészt, a jelenleg már piackész szolgáltatások aktív értékesítésének kezdeti finanszírozása, vagyis az eddig azonosított ügyfélszegmensekre szabott marketing és értékesítési stratégia kialakítása és a célzott értékesítés megkezdése. Másrészt pedig a további fejlesztések finanszírozása. E két tevékenység egyúttal, felkészíti a Társaságot mind kompetenciák mind finanszírozás tekintetében a maximum 2 éven belüli külpiacra lépésre.

MIÉRT FEKTESSEN BE?

Jelen projekt hozzáadott értéke és egyedülességét az adja, hogy:

- **a PrivátDoktor által nyújtott szolgáltatás nem csak Magyarországon, de világszerte is egyedülálló**
- rendelkezésre áll azonnal értékesíthető/bevezetett termék és szolgáltatásportfólió
- a jelenleg is futó állami telemedicina pilot projektben való aktív részvétel, aminek folyamányaként, hosszútávú és kizárólagos hazai beszállítói potenciál
- a szolgáltatás alacsony eszközigénye, könnyű és költséghatékony skálázhatósága okán igen magas, 70%+ Adózott eredmény/Árbevétel hányad várható

EREDMÉNYESSÉG

FORRÁSIGÉNY

250 000 eFt

IPARÁG

Egészségügyi szolgáltatások - Telemedicina

VÁLLALAT

Privát Doktor Egészségügyi Szolgáltató és Adatfeldolgozó Zrt.

KAPCSOLAT

Papp Tibor
 +36-20-944-4177
 papp.tibor@privatdoktor.hu

1 A Társaság bemutatása

A Privát Doktor (termék és szolgáltatás) fejlesztése 2018-ban kezdődött el, az S+H Informatikai Zrt. keretein belül. 2020-ban kezdődött meg a piaci bevezetés, ezzel egyidőben történt meg a Társaság nevének Privát Doktor Zrt.-re változtatása. Az ezt megelőzően folytatott tevékenység nem kapcsolódik a jelenlegi tevékenységhez.

1.1 Alapadatok

Vállalkozás teljes neve:	Privát Doktor Egészségügyi Szolgáltató és Adatfeldolgozó Zrt.
Adószám:	14294112-2-43
Cégjegyzékszám	01-10-045987
Alapítás időpontja	2008.08.19.
A vállalkozás székhelye:	1095 Budapest, Mester u 5.
A vállalkozás telephelye(i):	1132 Budapest, Visegrádi utca 40.
Képviseli:	Papp Tibor
Beosztás:	igazgatósági tag
Telefon:	+36-20-944-4177
E-mail:	papp.tibor@privatdoktor.hu

1.2 Tulajdonosok, vezetők

Részvényes	Törzsrészvény	Szavazatelsőbbégi részvény	Névérték	Tulajdoni hányad
Preisinger Gábor	109 db	1 db (250 szavazat)	1.100.000 Ft	21,15 %
Kővári Zoltán	32 db	-	320.000 Ft	6,15 %
BIOMARK Holding Kft.	32 db	-	320.000 Ft	6,15 %
Pribula László	32 db	-	320.000 Ft	6,15 %
Takáts Kristóf	32 db	-	320.000 Ft	6,15 %
András Attila	32 db	-	320.000 Ft	6,15 %
Papp Tibor	110 db	-	1.100.000 Ft	21,15%
Dr. Vértés András	90 db	-	900.000 Ft	17,30%
S+H Informatikai Kft.	50 db	-	500.000 Ft	9,61%
Összesen:	519 db	1 db	5.200.000 Ft	

A Társaság ügyvezetéseként három tagú igazgatóság működik és a Társaságot az igazgatóság tagjai képviselik. Az igazgatóság tagjainak megbízása határozatlan időre szól. Az igazgatóság tagjai:

- Papp Tibor
- Preisinger Gábor
- Sági Edit

Papp Tibor

Papp Tibor a Privát Doktor Zrt. ügyvezetését ellátó igazgatóság tagja. Tibor Informatikai szervező és Üzemgazdász. Feladatai közé elsősorban az operatív vezetés a fejlesztés stratégiai irányítása és az értékesítés tartozik. Tibor több mint húsz éves vezetői tapasztalattal rendelkezik, melyet többek között Díjbeszedő Holding Zrt.-nél, a FOLD-R Zrt.-nél, a Budapest Banknál és a CIB Banknál szerzett.

Tibor a Díjbeszedő Zrt. révén népszerűvé vált i-Csekk mobil fizetési rendszer (<https://www.posta.hu/icsekk>) kitalálója, melynek tervezésének, fejlesztésének és üzemeltetésének is aktív résztvevője volt. Szintén tevékeny résztvevője a díjnet (<https://www.dijnet.hu/>) számla bemutatási és fizetési rendszer tervezésének, fejlesztésének és üzemeltetésének. Ezen projekteken túl, Tibor vezetőként részt vett, a hazai biztosítási szektor szereplőinek elsősorban papírmentes, digitális biztosítási folyamatokat kiszolgáló rendszereinek fejlesztésében.

Preisinger Gábor

Preisinger Gábor a Privát Doktor Zrt. ügyvezetését ellátó igazgatóság tagja. Gábor okleveles építész, szakokleveles közgazdász, adótanácsadó és befektetéskezelő. Feladatai közé elsősorban a pénzügyi, számviteli ügyek tartoznak. Gábor a P4Z Kft.-ben, az S+H Portfolio Zrt.-ben, S+H Informatikai Zrt.-ben, és a KMH Sportegyesületben lát el vezetői feladatokat. Az említett gazdasági társaságokban Gábor tulajdonosként is jelen van.

Dr. Vértés András

Dr. Vértés András Belgyógyász- kardiológus- angiológus szakorvos, a Hipertónia minősített orvosa, a Délpesti Centrum Kórház kardiológiai vezetője és számtalan szakmai fórum tagja. András elsősorban az orvosszakmai kérdésekben támogatta a fejlesztés és a szakmai stratégiai irányok kialakulását.

Továbbá, a fel nem sorolt tulajdonosok szinte mindegyike a jelentős szakmai tapasztalaton túl, egy vagy több, részben vagy egészben saját tulajdonú vállalkozásban szerzett cégvezetői tapasztalattal is rendelkezik.

Az önéletrajzok az üzleti terv 4. számú mellékletében kerültek csatolásra.

1.3 Tevékenység és a projekt bemutatása

A Privát Doktor Egészségügyi Szolgáltató és Adatfeldolgozó Zrt. (Társaság), egy 2018 óta folyamatban lévő fejlesztést követően, egy korábban már működő vállalkozás átalakulásával és átnevezésével, 2020.05.25.-tel kezdődően működő, „Általános járóbeteg-ellátás” főtevékenységet végző vállalkozás. Célja, hogy a legmodernebb orvosi eszközöket elvigye a betegek otthonába és lehetővé tegye az otthoni, valós körülmények közötti paraméter monitorozást. Az eszközök segítségével, nem orvosi környezetben, költséghatékonyan megvalósítható a vérnyomás, a vércukor, az oxigén-szaturáció és az EKG monitorozás.

A Társaság értékajánlata, hogy az említett élettani paraméterek orvosi környezetben kívül is megfelelő módon és minőségben figyelemmel követhetők és kellően hiteles alapot biztosítanak, akár távolból történő diagnózis felállítására is. Ily módon jelentős mértékben lerövidíthető a pácines (gyógyszeres) kezelési módjának meghatározása és beállítása. Az adatok valós idejű kiértékelése és az ehhez társuló orvosi felügyelet jelentős megelőzési potenciállal bír bizonyos betegségek (pl. szívroham) esetében és/vagy jelentősen csökkentheti a rehabilitáció idejét és költségét. A szolgáltatás munkabiztonsági területen történő alkalmazása nem csak a tiltott tevékenységek (pl. alkoholfogyasztás) folyamatos és költséghatékony ellenőrzését teszi lehetővé, de alkalmas lehet vírusos vagy más megbetegedések korai felismerésére is.

A projekt elsődleges célja, hogy a már teljes IT infrastruktúrával rendelkező és már bevezetett szolgáltatásokra vonatkozóan aktív marketing és értékesítés tevékenység kezdődhessen meg, így

felgyorsítva a növekedést. Kisebb részben pedig, amíg önfenntartóvá válik a tevékenység, szükséges az IT fejlesztés és az operatív működés finanszírozása is.

A Privát Doktor Egészségügyi Szolgáltató Zrt. víziója, hogy a már meglévő termék- és szolgáltatásportfóliójával, mely egyaránt egyedülálló értéket nyújt a magánszemély és a vállalati ügyfeleknek, piacvezetővé váljon a telemedicina szolgáltatások piacán.

2 Termék, technológia és működési modell bemutatása

2.1 A probléma és a megoldás

Probléma

A jelenleg alkalmazott általános diagnosztika módja az, hogy amikor valaki már (nagyon) rosszul érzi magát, akkor kezd el orvosi segítséget keresni. Számos betegség van azonban, mely gyors lefolyású és az észlelhető tünetek megjelenésétől számítva rövid időn belül súlyos, akár maradandó vagy rosszabb következménnyel jár.

A másik igen jellemző probléma, hogy krónikus betegségek, például vérnyomásprobléma, cukorbetegség, kardióprobléma és sok más betegség esetében is, az orvos a beteg elmondása alapján, a látogatás alkalmával történő mérés alapján kell, hogy diagnosztizáljon és kezelést határozzon meg. Gyakran előfordul azonban, hogy az orvos általi mérés nincs összhangban a páciens által elmondottakkal. Illetve, a látogatások között nincs az orvosnak kapcsolata a pácienssel, tehát nem tudja követni, hogy a gyógyszer hatására hogyan alakul a páciens állapota.

Megoldás

A PrivátDoktor egy több, mint kétéves intenzív informatikai fejlesztés eredményeképpen létrejött, több, mint két éve már élesben működő mesterséges intelligenciával támogatott telediagnosztikai rendszer. A Társaság által fejlesztetett rendszer, ami mérőeszközökből és értékelő rendszerből áll, bármilyen élettani adat, vérnyomás, vércukor, véroxigén, ekg, hőmérséklet stb. illesztését célozza, ami egy saját fejlesztésű mobil alkalmazáson keresztül képes az eszközökből adatokat kinyerni. Az otthoni vagy nem orvosi környezetben történő mérések során előállított adatokat, egy Bluetooth kapcsolat segítségével lehet az eszközökből kiolvasni. Ezt követően az alkalmazás továbbítja az adatokat a saját központi adatbázis felé, ahol megtörténik az adatok szoftveres kiértékelése. Ezt egy öntanuló, AI rendszer végzi – a meglévő adatbázishoz viszonyítottan és/vagy (ha rendelkezésre áll, akkor) a páciens korábbi adataihoz viszonyítottan. Ily módon, lehetőséget ad a rendszer arra, hogy az értékelés egyedi, az adott felhasználóra jellemző értékek alapján történjen – így biztosítva, hogy az átlagtól esetlegesen eltérő, de az adott felhasználó esetében normális értékek ne generáljanak riasztást.

Az értékelés, amennyiben teljes egészében szoftveresen történik, automatikusan publikálásra kerül, vagyis megjelenik a felhasználói (applikációs és webes) felületen, illetve elküldésre kerül az háziorvos, és ha van, akkor a felhasználó hozzátartozói, meghatalmazottjai részére. Ha a rendszer nem képes az adatokat értékelni, vagy kritikusnak véli azokat, akkor egy 24 órás ügyeletes orvos team részére is megjelenik az eredmény és ők kiértékelik, diagnózist készítenek és szükség esetén intézkednek.

A szolgáltatás sematikus modelljét az 1. ábra. mutatja be.



1. ábra: A PrivátDoktor működési modellje

A PrivátDoktor szolgáltatása az alábbiakat nyújtja:

- Folyamatos, 7/24 órás automatikus kiértékelés – minden mérés kiértékelésre kerül
- Folyamatos, 7/24 órás orvosi felügyelet által végzett kiértékelés – minden kockázatosnak minősített mérés orvosok által is ellenőrzésre kerül
- Korábbi mérésekkel történő összevetés, trendek elemzése, vizsgálata
- Egyéni, személyre szabott értéktartományok kezelése a kiértékelés, vagy az ellenőrzés során (nem csak az általános átlagos adatok alapján)
- Kritikus mérési értékelés alapján automatikus riasztás lehetősége – Sportoló, edző, illetve felügyeletet ellátó orvos felé
- Mérési adatok megjelenítése Mobil telefonos applikációban
- Mérési adatok feltöltése PrivátDoktor szerverre a kiértékelés céljából
- Kiértékelési eredmények letöltése, megjelenítése a Mobil telefonos applikációban
- A mérések lebonyolítása nem kötődik helyhez, az eszközöket magunkkal vihetjük bárhová, akár utazás vagy sportolás közben is végezhető.
- A mérési eredményektől függő orvosi beavatkozás – kapcsolat a sportolóval, további vizsgálatok, konzultáció felkínálása kritikus helyzetben.

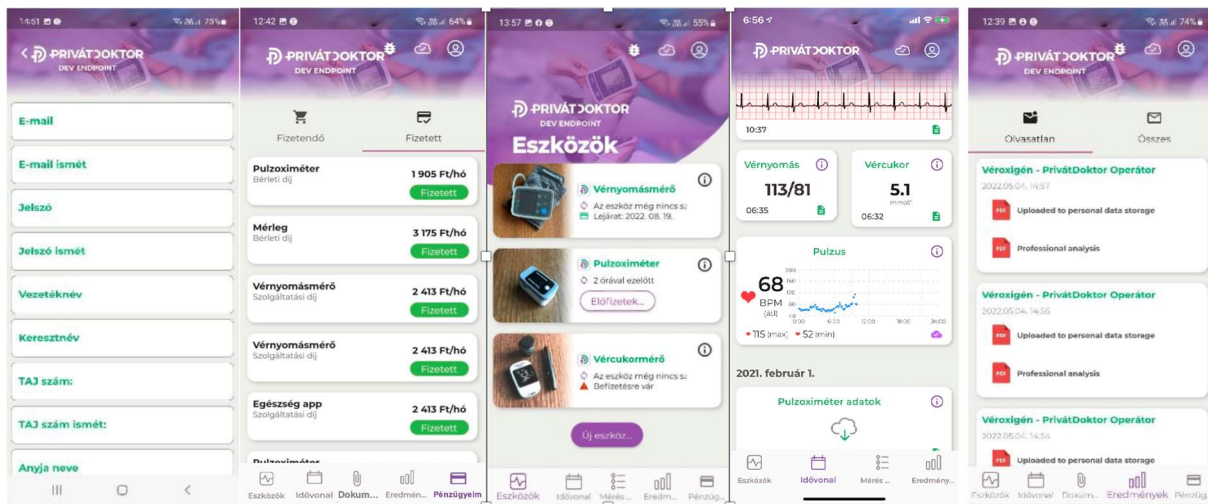
2.2 A PrivátDoktor rendszer elemei és működése

A rendszer komponensei a folyamatban történő elhelyezkedésük szerint kerülnek bemutatásra.

2.2.1 Applikáció és Web felület

A PrivátDoktor-hoz történő effektív csatlakozás a saját fejlesztésű PrivátDoktor Applikáción keresztül vagy pedig a privatdoktor.hu webes felületen keresztül lehetséges.

Az applikáción keresztül tudja kezelni a páciens a profilját – beleértve a személyes adatokat és hogy ki férhet hozzá a felületén elérhető információkhoz –, az előfizetését, indíthat méréseket, illetve tekintheti meg az értékeléseket.



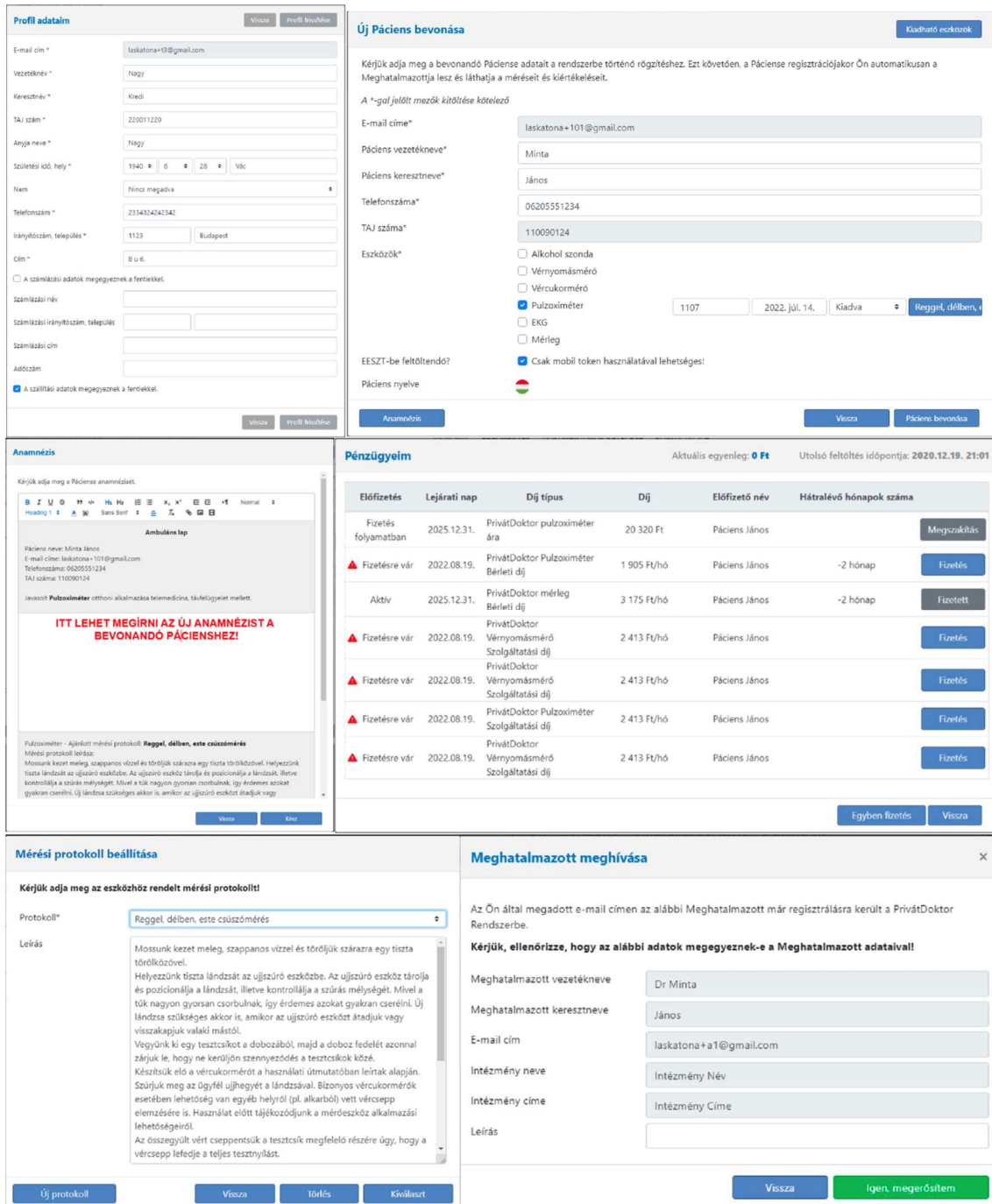
2. ábra: Képernyőképek a PrivátDoktor Applikációból

Az eszközökből az adatok kinyerése csak a mobil applikáción keresztül lehetséges: az otthoni vagy nem orvosi környezetben történő mérések során előállított adatokat, egy Bluetooth kapcsolat segítségével lehet az eszközből

kiolvasni. Ezt követően az alkalmazás továbbítja az adatokat a központi adatbázis felé, ahol megtörténik azok szoftveres kiértékelése.

A használathoz az applikáció telepítésére és a diagnosztikai eszköz applikációval történő párosítására van szükség.

A webes felület az applikációhoz képest jóval összetettebb, az ugyanis tartalmazza az Applikációban is elérhető funkciókkal bíró felhasználói felületet, a meghatalmazotti felületet, az orvosi felügyeletet ellátó ügyeletes orvosi felületet, illetve a külső, kezelőorvosok által használható felületet – természetesen mindig csak az adott szerephez tartozó funkciókat megjelenítve.

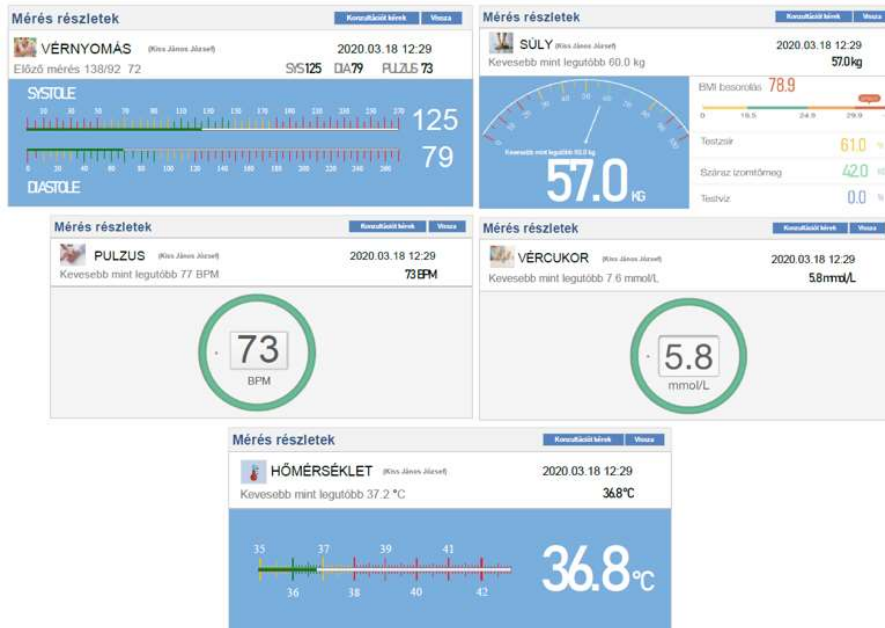


The screenshot displays the web interface for patient registration and management. It is divided into several main sections:

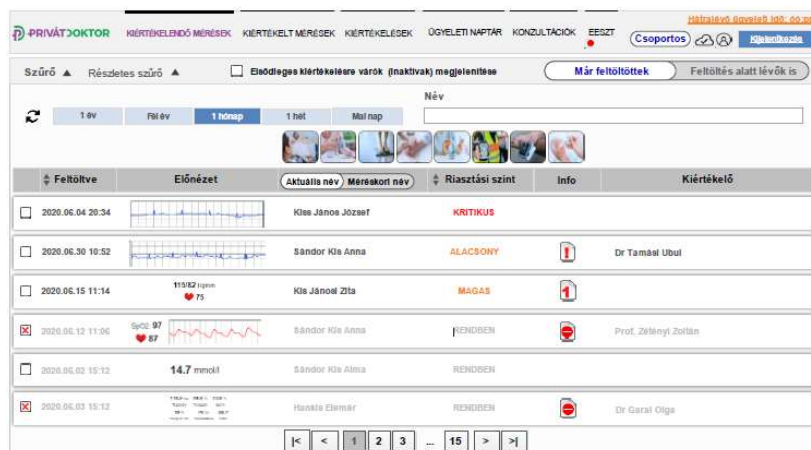
- Profil adataim (Profile Data):** A form for entering personal information such as email, name, ID number (TAJ), and address.
- Új Páciens bevonása (New Patient Registration):** A form for entering patient details, including name, phone number, and insurance information. It also includes checkboxes for medical history and language preferences.
- Anamnézis (Anamnesis):** A text area for recording the patient's medical history, with a red warning message: "ITT LEHET MEGÍRNI AZ ÚJ ANAMNÉZIST A BEVONANDÓ PÁCIENSHEZ!" (HERE YOU CAN WRITE THE NEW ANAMNESIS FOR THE PATIENT TO BE REGISTERED!).
- Pénzügyeim (My Finances):** A table showing payment history with columns for payment type, date, amount, and patient name.

Előfizetés	Lejáraty nap	Díj típus	Díj	Előfizető név	Hátralévő hónapok száma
Fizetés folyamatban	2025.12.31.	PrivátDoktor pulzoximéter ára	20 320 Ft	Páciens János	
Fizetésre vár	2022.08.19.	PrivátDoktor pulzoximéter Bérleti díj	1 905 Ft/hó	Páciens János	-2 hónap
Aktív	2025.12.31.	PrivátDoktor mérleg Bérleti díj	3 175 Ft/hó	Páciens János	-2 hónap
Fizetésre vár	2022.08.19.	PrivátDoktor Vérnyomásmérő Szolgáltatási díj	2 413 Ft/hó	Páciens János	
Fizetésre vár	2022.08.19.	PrivátDoktor Vérnyomásmérő Szolgáltatási díj	2 413 Ft/hó	Páciens János	
Fizetésre vár	2022.08.19.	PrivátDoktor Pulzoximéter Szolgáltatási díj	2 413 Ft/hó	Páciens János	
Fizetésre vár	2022.08.19.	PrivátDoktor Vérnyomásmérő Szolgáltatási díj	2 413 Ft/hó	Páciens János	
- Mérési protokoll beállítása (Measurement Protocol Setup):** A section for configuring measurement protocols, including a dropdown for protocol type and a text area for instructions.
- Meghatalmazott meghívása (Authorized User Invitation):** A form for inviting an authorized user, including fields for name, email, and institution.

3. ábra: Képernyőképek a PrivátDoktor webes kezelői felületéről 1.



4. ábra: Képernyőképek a PrivátDoktor webes kezelői felületéről 2.



The screenshot shows a table of measurements in the PrivátDoktor web interface. The table has columns for 'Feltöltve' (Uploaded), 'Előnézet' (Preview), 'Aktuális név' (Actual name), 'Méréskor név' (Measurement name), 'Riasztási szint' (Alert level), 'Info', and 'Kiértékelő' (Evaluator). The data rows are as follows:

Feltöltve	Előnézet	Aktuális név	Méréskor név	Riasztási szint	Info	Kiértékelő
2020.06.04 20:34		Kiss János József		KRITIKUS		
2020.06.30 10:52		Sándor Kiss Anna		ALACSONY		Dr Tamás Ubul
2020.06.15 11:14		Kiss János Zita		MAGAS		
2020.06.12 11:06		Sándor Kiss Anna		RENDSZER		Prof. Zoltán Zoltán
2020.06.02 15:12		Sándor Kiss Anna		RENDSZER		
2020.06.03 15:12		Haskó Elemér		RENDSZER		Dr Garai Olga

5. ábra: Képernyőképek a PrivátDoktor webes kezelői felületéről 3.

2.2.2 Eszközök

Az eszközöket illetően fontos megjegyezni, hogy minden eszköz orvosi szempontból hiteles és rendelkezik minden, a gyógyászatban történő alkalmazás feltételül szolgáló tanúsítvánnyal, engedéllyel, melyek igazolják a működés professzionális garanciáját. Továbbá jelenleg, csak és kizárólag olyan natív eszközök vannak a rendszerben, melyek az orvostársadalom által elismert mérési módszert alkalmaznak. Az eszközök hagyományos mérési elven működnek, tehát nem származtatott adatokkal dolgoznak, hanem hiteles elsődleges méréseket végeznek.

Az eszközöket illetően a Társaság törekvése az, hogy olyan ergonomiai folyamatot lehessen kialakítani, ami a kevésbé hozzáértő számára is használható, nem igényel speciális szakmai tudást.

Az elsődleges törekvés, hogy ne kelljen extra tevékenységet a páciensnek végezni – pl. manuálisan feltölteni az adatokat. Ez esetben a mérés befejezését követően, a mérőeszköz kikapcsolását követően automatikusan feltöltődik az adat.

Jelenleg a rendszerben, a fentieknek teljes mértékben megfelelő, alábbi eszközök alkalmazottak:

- Pulzoximéter

A pulzoximéter egy kórházi körülmények között régóta alkalmazott megbízható eszköz a véroxigén szintjének mérésére. Belégzéskor az oxigén a tüdőbe és onnan a vérbe kerül, a vérbe került oxigént a vörösvértestek veszik fel és szállítják a test minden részébe. A pulse-oxyméter a mérés során az infravörös és vörös fényelnyelés mérésének segítségével meghatározza, hogy mennyi oxigén kötődik a vörösvértestekhez. A kapott érték a véroxigén szint, más néven oxigéntelítettség (SpO2) érték, orvosi nevén szaturáció.



- Vérnyomás mérő

A vérnyomás a hagyományos, orvosok által elismert, elfogadott módszertan alapján valósul meg, kereskedelmi forgalomban kapható, bluetooth kapcsolatra képes eszközökkel. A vérnyomásmérő eszköz érzékeli a mérés sikerességét és a mérés eredményét automatikusan feltölti a PrivátDoktor rendszerbe.



- Vércukor mérő

A vércukormérőből és tesztszíkből álló vércukormérő készülék az 1-es és a 2-es cukorbetegség, az inzulin rezisztenciával élők monitorozása mellett sportolás közben, edzés után nagyon jól alkalmazható, a sportoló szervezetében terhelés közben bekövetkező változás, valamint az edzés befejezését követően a rehabilitáció dinamikájának ellenőrzésére. Amennyiben a vércukormérőt az Accu-Check tesztszíkkal használjuk, úgy a mért adatokat a rendszer automatikusan feltölti a PrivátDoktor központi adatbázisába, így azt követni tudjuk, a sportoló fizikai állapotának ellenőrzésekor rendkívül hasznos adatként a felméréshez kapcsolhatjuk.



- PrivátDoktor Belt

A PrivátDoktor BELT a világ egyik első övként használható EKG-monitorja, amelyet folyamatos, minőségi orvosi adatok biztosítására terveztek, mindezt úgy, hogy az övet viselő páciens élheti szokásos életmódját, végezheti rendszeres edzéseit. A PrivátDoktor BELT olyan, mint egy hagyományos pulzusszíj, de olyan új technológiát tartalmaz, amely drasztikusan leegyszerűsíti az EKG készítését. A gyűjtött adatok automatikusan szinkronizálódnak a PrivátDoktor alkalmazással, valamint orvosi felügyelet céljából a központi adatbázisba is feltöltődnek.



A PrivátDoktor BELT kifejezetten ajánlott azoknak, akiknek örökletes egészségügyi kockázataik vannak: genetikai okok miatt az átlagnál veszélyeztetettebbek a szívbetegségek vagy stroke vonatkozásában, illetve magas vérnyomással vagy koleszterinnel diagnosztizáltak, esetleg cukorbetegség vagy túlsúlyosak. Továbbá sportolóknak, akiknél különösen fontos, hogy az EKG mérések sport közben történjenek.

A PrivátDoktor BELT a Társaság saját fejlesztésű eszköze.

- Alkoholszonda

Az alkohol szonda egy ipari körülmények között is alkalmazható megbízható eszköz a belefújott levegő légalkohol szintjének mérésére. AlcoReal érzékelő elektrokémiai elven működik, 0,000-0,400% BAC tartományban képes a véralkoholtartalom kimutatására. Pontosság (hibahatár): $\pm 0,05$ (0,05%-nál)

A fogyókúrázó és a cukorbetegség köztudottan nagy mennyiségű acetont termelnek lehetőségekben, amelyet az üzemanyagcellás érzékelő képes megkülönböztetni, amit egyébként a félvezető érzékelő tévesen alkoholként érzékelne.



A fentebb bemutatott eszközöket az ügyfelek megvásárolhatják vagy bérelhetik.

Az eszközök használathoz az applikáció telepítésére és a diagnosztikai eszköz applikációval történő párosítására van szükség.

Az első három eszköz és a szonda kereskedelmi forgalomban kapható, az EKG BELT pedig a Társaság saját fejlesztésű eszköze. A jövőben azonban a Társaságnak nem célja az eszközfejlesztés, az elsődleges cél a piacon elérhető, a célnak minden tekintetben megfelelő eszközök integrálása.

A fentiekén túl, azon eszközöknek („kütyüknek”) az illesztése is megtörtént, amelyek nem felelnek meg a Társaság által alkalmazott mérőeszközökre vonatkozó kritériumoknak (natív mérési módszer és elsődleges mérés). Ezek integrálása, az Android és az IOS platform saját egészségalkalmazásán keresztül került megvalósításra, melyhez a különböző gyártók eszközei csatlakoztathatók. Ez az alkalmazás és a PrivátDoktor applikáció össze lett kötve, így az egészségalkalmazásból is beolvashatók adatok. Így például, jól megvalósítható a pulzus adatok ezen alkalmazásból történő beolvasása, de más adat is integrálható ezen a csatornán keresztül. Tekintve a kütyük technológiai fejlődését és a növekvő felhasználási számokat, a törekvés az, hogy ezen eszközök is egyre aktívabban bevonásra kerüljenek a rendszerbe.

2.2.3 Mérés

A korábbiakban bemutatott eszközök mindegyike alkalmas arra, hogy azokat használva a páciens önmaga, otthon megmérje a kívánt élettani adatot. A mérési adatokat pedig az eszköz által automatikusan, a mobil applikáción keresztül feltölti.

Továbbá, a rendszer képes kezelni csoportos mérést is, amikor a mérést nem a páciens saját maga végzi, hanem valaki más – pl. az idősothonban a gondozó méri egy eszközzel az összes páciens vagy egy vállalatnál a beléptetékorkor a biztonsági szolgálat. Ekkor egy QR kód beolvasásával kerül először azonosításra a páciens, és ezt követően kerül sor a mérés elvégzésére.

2.2.4 Az AI – (artificial intelligence), azaz – a mesterséges intelligenciára épülő, professzionális orvos informatikai statisztikus által fejlesztett értékelő mechanizmus, matematikai modellezéssel optimalizálva

A mérési adatok az applikáción keresztül kerülnek továbbításra a Társaság központi adatbázisa felé, ahol megtörténik azok szoftveres kiértékelése. Az adatok kiértékelését egy öntanuló, AI rendszer végzi – a meglévő adatbázis alapján és/vagy (ha rendelkezésre áll, akkor) a páciens korábbi adatai alapján. Ez a módszer lehetőséget ad arra, hogy az értékelés egyedi, az adott felhasználóra jellemző értékek alapján történjen – így biztosítva, hogy az átlagtól esetlegesen eltérő, de az adott felhasználó esetében normális értékek ne generáljanak riasztást.

Ezt a vizsgált méréstípusokból (pl. vérnyomás, véroxigén-telítettség, vagy EKG) való egyéni profilok felállításával éri el. A páciens egymást követő mérései egy időben rendezett adatbázisban kerülnek tárolásra, amelyekből a legfrissebb, normálisnak jelölt adatok szolgálnak egy tanítóhalmaz létrehozására, azaz a szoftver idővel alkalmazkodik a potenciálisan változó értékekhez. Az ezután befogadott méréseket ehhez a referencia-adathoz hasonlítja a rendszer, és statisztikai módszerekkel keres az új mérésekben eltéréseket az aktuálisan megtanult normál paraméterekhez képest. Ha a módszerek kiugró értékeket vagy egyéb anomáliákat jeleznek, akkor a mért mennyiség jellegének megfelelően (például EKG- vagy PPG-jel esetén időben elhelyezve) megjelölésre kerülnek azokat, és értesítésre kerül az orvos, aki ezek után eldöntheti, hogy szükség van-e beavatkozásra, vagy a mérés adatai mégis normálisnak tekinthető.



A szoftver általi értékelés, online real-time történik, vagyis ahogyan az adatok feltöltésre kerülnek, átfutási időn belül megtörténik a kiértékelés.

Az értékelő eljárás teljes egészében belső fejlesztés, saját fejlesztő csapat által megvalósított, programozott mechanizmusok, jellemzően öntanuló eljárások. A rendelkezésre álló (külső és belső) adatokból kerül felépítésre

olyan modellt, ami alapján a bevitt adat minősíthető. Ez egy öntanuló eljárás, ami részben a saját mérések részben pedig a megfelelő minőségű külső adatok bevonásával tanul és folyamatosan fejlődik.

A PrivátDoktor rendszere kapcsolódik az Elektronikus Egészségügyi Szolgáltatási Térhez (EESZT), lehetővé téve a mért adatok oda történő feltöltését, és így a páciens teljes kórelőzményének és betegdokumentációjának a központi állami adatbázisban történő kezelését. Így az orvoskollégáknak nincs szükségük egy addicionális rendszer betanulására és működtetésére.

2.2.5 Orvos team

Amennyiben a szoftver nem képes értékelni, vagy kritikusként minősíti az adatokat, akkor egy, a rendszer szakmai felügyeletét napi 24 órában felügyelő orvos team részére is megjelenik az eredmény és ők kiértékelik, szükség esetén pedig intézkednek.

Az ügyeletet ellátó orvosok nem a Társaság alkalmazásában álló orvosok, hanem megbízásos alapon látják el a feladatokat. Az ügyelet biztosítása oly módon történik, hogy legalább egy orvos mindig ügyeletben legyen. Ez az orvos ügyeleti díjat kap. Jelenleg az alacsony számú értékelésekből eredően egy orvos ellátja ezeket a feladatokat, havi fix díjazás ellenében. Szükség esetén, bevonható egy másik orvos, akinek alkalmi díjat fizet a Társaság. Jelenleg alacsony a manuálisan kiértékelendő esetek száma. Azonban több ügyeletes orvost is képes a rendszer kezelni, a szükséges informatikai háttér rendelkezésre áll.



A szolgáltatást illetően a Társaság azt vállalja szerződés szerint, hogy minden beérkezett eset négy órán belül kiértékelésre kerül. A nem manuális értékelések esetén ez azonban praktikusán szinte azonnali kiértékelést és rövid, átfutási időn belüli, páciens által a rendszerben megtekinthetőséget jelent.

2.2.6 Minősítés

A Társaság által nyújtott szolgáltatás egészségügyi szolgáltatásnak minősül, melyet csak olyan tanúsítás birtokában lehet végezni, amit az OGYÉI ad ki. Így, a szoftvert is ezzel a tanúsítással kell ellátni.

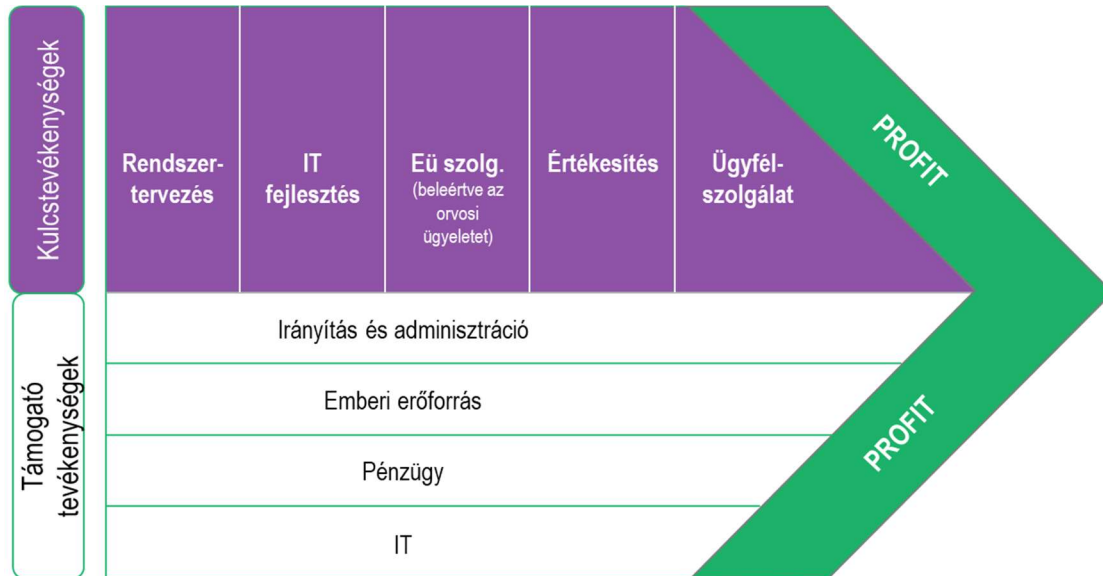
Jelenleg az audit eljárás folyamatban van.

2.3 Működési modell

2.3.1 Tervezett bevételi források

A Társaság elsődleges bevételi forrását a szolgáltatás értékesítése jelenti, mely a magánszemélyek és a vállalati ügyfelek részére történő telediagnosztikai szolgáltatást foglalja magában. Ezek részletesen a 6.2. pontban kerülnek bemutatásra. (A szolgáltatás használatához szükséges mérőeszközöket a Társaság bekerülési áron, profit nélkül tervezi értékesíteni.) A PrivátDoktor.hu egy, már működő, jelenleg egyedülálló diagnosztikai rendszer, így a szolgáltatást igénybe venni kívánó ügyfeleket a hazai piacon egyedüli szolgáltatóként tudja kiszolgálni akár egyedi, akár komplex szolgáltatásokkal.

A Társaság bevételi forrását jelentő kulcstevékenységek a rendszertervezést, az IT fejlesztést, az értékesítést, az orvosi ügyeletet és az ügyfélszolgálatot foglalja magában. A folyamat személtetésére értéklánc-modell alkalmazható:



6. ábra: **Működési modell**

Kulcstevékenységek:

- **Rendszertervezés:** A szolgáltatástervezés a Társaság korábbi tapasztalatai alapján a legkritikusabb fázis, hiszen itt kerülnek megtervezésre és kialakításra a felhasználói élményhez kapcsolódó folyamatok, melyek alapvető határozzák meg a szolgáltatás későbbi sikerességét. Jelenleg ugyan a szolgáltatás bevezetése megtörtént és árbevételt is generál, a Társaság folyamatosan vizsgálja, hogy hol és hogyan javítható, tehető kényelmesebbé a szolgáltatás. A feladatokat a cégcsoporthoz tartozó S+H Informatikai Zrt. állományában lévő szakemberek végzik, akik a korábbi sikeres projekteknél (Díjnet, i-Csekk, stb.) is részt vettek.
- **IT fejlesztés:** Az IT fejlesztési feladatok közé tartozik a szolgáltatáshoz kapcsolódóan, többek között, az felhasználói (mobil és webes) felületek fejlesztése, az eszközök illesztése, az adatbázis bővítése, az értékelő eljárás fejlesztése stb. Ezek közül mindenképpen kiemelendők a rendkívül speciális, orvosi statisztikai feladatok, melyek fundamentális részét képezik az értékelő eljárásnak és amelyre tulajdonképpen az egész rendszer épül. A feladatokat a cégcsoporthoz tartozó S+H Informatikai Zrt. állományában lévő szakemberek végzik.
- **Orvosi ügyelet:** A Társaság 24 órás orvosi ügyeletet nyújt, mely kiértékeli azokat az eseteket melyeket a szoftver nem tud minősíteni, illetve a kritikusnak vélt esetekben megteszi a szükséges intézkedéseket. A Társaság szolgáltatásának ezen eleme a hazai piacon teljes mértékben egyedi.
- **Értékesítés és ügyfélkapcsolatok:** A folyamat eleme a potenciális ügyfélkör felkeresése az együttműködések és megrendelések megalapozása céljából, illetve a termékek értékesítése a partnerek számára. A Társaságnak jelenleg is vannak élő szolgáltatási szerződésai mindhárom később bemutatásra kerülő ügyfélszegmensben (magán páciensek, sportolók és sportklubok, vállalatok).
- **Ügyfélszolgálat:** Ez a tevékenység, a szolgáltatás használatából eredő kérdések és problémák kezelését foglalja magában, melyet a Társaság jelenleg hétköznapokon munkaidőben biztosít az ügyfelek részére.

Támogató tevékenységek:

- **Irányítás és adminisztráció:** Magába foglalja a hagyományos vállalatvezetési feladatokat és a beszállítókkal, gyártással, értékesítéssel és ügyfélkapcsolatokkal, valamint egyéb, kulcsfolyamatokkal kapcsolatos adminisztratív feladatokat is. Az irányítási feladatokat a három tagú Igazgatóság látja el
- **Emberi erőforrás:** A szervezet mérete nem indokolja a kifejezetten HR feladatokkal foglalkozó munkatárs foglalkoztatását, illetve praktikussági okokból, a feladatokat a cégcsoporthoz tartozó S+H PORTFOLIO Zrt. látja el. A tevékenységhez szükséges informatikai munkaerő rendelkezésre áll a cégcsoporthoz tartozó S+H Informatikai Zrt.-nél. Az értékesítési feladatok ellátására is megvannak a potenciális partnerek. Munkaerőtoborzási feladatok feltehetően elsősorban IT területen várhatók, amiket azonban majd az S+H PORTFOLIO Zrt. végez el, ahol a szükséges toborzási kompetenciák rendelkezésre állnak.
- **Pénzügy:** A pénzügyi feladatok a könyvelési, bérszámfejtési, adózási stb. feladatokat foglalja magában. A tevékenység működéséhez kapcsolódó általános pénzügyi feladatokat (számlák utalása és kezelése, alkalmazotti bérek kezelése), pénzügyi elszámolást a cégcsoporthoz tartozó S+H PORTFOLIO Zrt. látja el.
- **IT:** Tekintve, hogy már felállításra került a működést és a szolgáltatás nyújtását biztosító IT infrastruktúra, a feladatok elsősorban a rendszer karbantartására és annak folyamatos rendelkezésre állásának biztosítására irányulnak. A feladatokat a cégcsoporthoz tartozó S+H Informatikai Zrt. állományában lévő szakemberek végzik.

Jelenleg tehát, az értékesítési, az ügyfélszolgálati, és orvosi asszisztencia feladatai kerülnek a vállalaton belül ellátásra. Az Eü szolgáltatási engedélyhez jogszabályi előírások alapján kötelező a vállalkozáson belül létrehozni és működtetni az orvosi asszisztenciát. A többi feladatot jelenleg, a tulajdonosi körbe tartozó más vállalkozások végzik.

2.3.2 Szervezet és feladatmegosztás

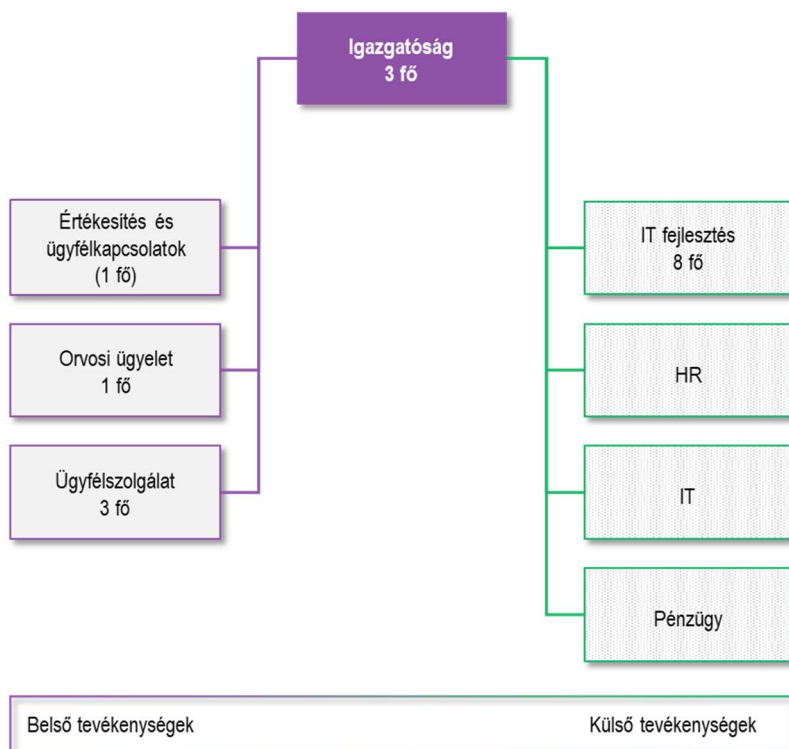
Szükséges humánerőforrás:

A szolgáltatás nyújtásához jelenleg szükségesnek vélt humánerőforrás a következő:

- **Igazgatóság (3 fő):** Az ügyvezetés feladatkörébe tartozik a vállalatvezetéssel, beszállítói kapcsolatok kezelésével, gyártással, értékesítéssel és pénzügygel, illetve emberi erőforrás tervezéssel kapcsolatos teendők elvégzése.
- **Értékesítési és ügyfélkapcsolati vezető:** A partneri együttműködések és potenciális megrendelések feltárásáért és az ügyfélkapcsolatok ápolásáért felelős munkavállaló. Ezek közvetlen feladatait jelenleg az Igazgatóság egyik tagja látja el, illetve közvetlenül a tulajdonostársak is részt vesznek benne. Ezen a területen a növekedés folyamán bizonyosan bővülés várható; 1 főt kimondottan értékesítési tevékenység végzésére és 1 főt marketing tevékenység végzésére tervez a Társaság felvenni.
- **IT fejlesztés (8 fő):** 3-4 fő foglalkozik rendszerszervezési feladatokkal, 1 fő webfejlesztő, 1 fő mobil applikáció fejlesztő, 1 fő backend fejlesztő, illetve 1 fő tesztelő. Ezen a területen a közeljövőben tervben van a webfejlesztői terület, a mobil fejlesztői terület és a backend fejlesztői terület, területenként 1 fővel történő bővítése. Illetve a Társaságnak szándékában áll 1 fő UI (felhasználói felület) tervező külső vagy belső foglalkoztatása is.
- **Orvosi ügyelet (1 fő):** A manuális, orvosi kiértékeléseket jelenleg 1 fő látja el. Az esetek számának növekedésével összhangban lesz majd szükséges a létszám növelése. E tekintetben, a Társaság együttműködik akár időszakosan akár állandó jelleggel rendelkezésre álló orvosokkal.
- **Ügyfélszolgálat (2-3 fő):** A szolgáltatáshoz kapcsolódó, illetve annak használatából adódó kérdések fogadását és kezelését 1 fő ügyfélszolgálatos, 1 fő asszisztens és az időnként besegítő, más feladatokat is végző 1 fő adminisztrátor végzi – munkanapokon munkaidőben.

A HR, pénzügy és IT karbantartás személyi munkaerőigénye viszonylag alacsony, az azokat jelenleg ellátó, tulajdonosi körbe tartozó S+H PORTFOLIO Zrt. ezeket a feladatokat fő tevékenységként végzi és rendelkezik a megfelelő kapacitásokkal a Társaság növekedéséből adódóan megnövekvő feladatok ellátására.

Szervezeti felépítés:



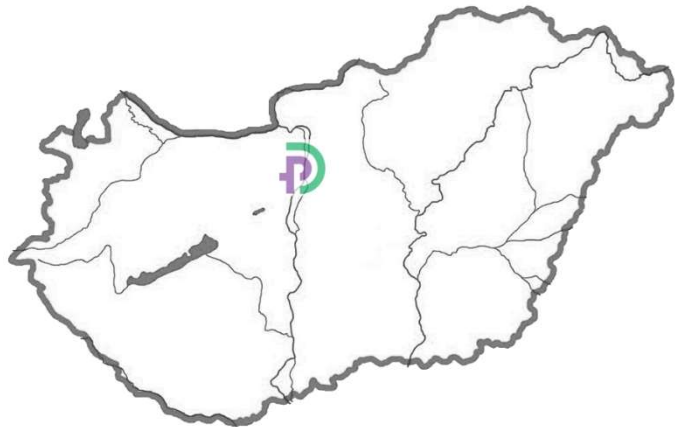
7. ábra: A Társaság szervezeti felépítése

A szervezeti felépítés legfelsőbb szintjén a 3 tagú Igazgatóság áll. Alatta, azonosan szinten található a szervezeten belüli tevékenységek mindegyike, így az értékesítés, az orvosi ügyelet és az ügyfélszolgálat. A szervezeten kívüli feladatokat (IT fejlesztés és IT karbantartás) a tulajdonosi körhöz tartozó S+H Informatikai Zrt. végzi, a többi (pénzügyi és HR) feladatot pedig a szintén a tulajdonosi körhöz tartozó S+H PORTFOLIO Zrt. végzi. Ezen feladatok szintén azonos szinten, az Igazgatóság alá tartoznak.

2.3.3 Megvalósítási helyszín

A megvalósítás, tekintve, hogy a szolgáltatás minden eleme interneten keresztül, az igénybevétel helyszínén történik, a Társaságtól nem igényli fizikális megvalósítási helyszínt.

Az egészségügyi szolgáltatási engedély megszerzésének jogszabályi előírásból eredően, kötelező követelménye egy fizikálisan megvalósítható beteg kezelési helyszín (rendelő) fenntartása. Ezt a célt szolgálja a Budapest, Visegrádi u. 40. alatt kialakított rendelő, mely teljes mértékben megfelel az egészségügyi szolgáltatások nyújtására vonatkozó hatósági előírásoknak.



Az ingatlan a tevékenység végzésére minden tekintetben maximálisan alkalmas, semmilyen beruházás nem szükséges. Az ingatlan a tulajdonosi körbe tartozó S+H PORTFOLIO Zrt. tulajdona, azt a Társaság bérleti konstrukcióban használja.

2.4 Szállítói kapcsolatok, partnerek

2.4.1 Eszköz gyártójának bemutatása

A Társaság szolgáltatásához kapcsolódó eszközök beszállítóit a következő táblázat foglalja össze.

1. táblázat: Szállítók összefoglaló táblázata

Készülék	Forgalmazó / Importőr	Gyártó
APC-1089 I Alco Supreme alkohol test	Sandbury Magyarország Kft.	ALCO PREVENTION CANADA Kanada
ANDESFITHEALTH B180 Vérnyomásmérő		Andesfit System Limited Hong Kong
BERRY BM1000B Pulzoximéter		BERRY-MED Shanghai China
AlphagoMed Vérnyomásmérő		C.Pittakas Biocare Ltd Cyprus
OMRON 9210T Vérnyomásmérő	OMRON Magyarország – HUNGIMPEX Kft.	OMRON Ltd. Japan
OMRON Viva Mérleg		OMRON Ltd. Japan
Roche ACCU-CHEK INSTANT Vércukormérő	Roche (Magyarország) Kft.	F. Hoffmann-La Roche Ltd. Basel, Switzerland
PrivátDoktor EKG	PrivátDoktor Zrt.	PrivátDoktor Zrt.

A korábban is említetteknek megfelelően, a Társaság által fejlesztett és gyártott EKG övön kívül, minden más eszköz piaci forgalomban kapható eszköz. Az eszközök többsége ugyan Európán kívüli gyártótól származik, a hazai forgalmazón keresztül történő beszerzés biztosítja, hogy az eszközök rendelkeznek minden szükséges engedéllyel.

A Sandbury Magyarország Kft.-től kerül beszerzésre alkohol teszt, két fajta vérnyomásmérő és pulzoximéter. A vállalkozás 2013. óta működik és többek között okos, innovatív eszközök fejlesztésével és Távol-Keletről, Kínából történő



beszerzésével foglalkozik. A vállalkozás, az utolsó lezárt beszámoló szerint, 90 Mft mérlegfőösszeggel rendelkezik, 2020-ban 87 Mft, 2021-ben 38 Mft árbevételt generált.

Az OMRON Magyarország – HUNGIMPEX Kft.-től kerül beszerzésre vérnyomásmérő és a mérleg. Az OMRON kereskedelmi vállalkozása több, mint 20 éve van jelen Magyarországon, az utolsó lezárt beszámoló szerint, 2021-ben a vállalkozás eszközállománya 1,1 Mrd Ft volt, 2020-ban és 2021-ben is 1,4 Mrd Ft árbevételt generált. Ezen túl, az OMRON az automatizálás területén globálisan vezető szerepet betöltő vállalat, amelynek üzleti területei széles spektrumot fednek le, az ipari automatizálástól és az elektronikus alkatrészekről kezdve a szociális rendszerekig, beleértve az automatizált jegykapukat és a napenergia-szabályozókat, valamint az egészségügyet. Az OMRON jelenleg mintegy 120 országban és régióban nyújt termékeket és szolgáltatásokat.



A Roche Magyarország Kft.-től vércukormérő kerül beszerzésre. A vállalat szintén több, mint két évtizede van jelen Magyarországon, az utolsó lezárt beszámoló szerint, a gyógyszer és vegyipari kereskedelmi tevékenységet végző vállalat, 2021-ben 25 Mrd Ft eszközállománnyal rendelkezett, 2020-ban 40 Mrd Ft, 2021-ben is 44 Mrd Ft árbevételt generált. A Roche, 125 éves működése során a világ egyik legnagyobb biotechnológiai vállalatává nőtte ki magát, és számos betegségi területen az in vitro diagnosztika vezető szolgáltatójává és az innovatív megoldások globális szállítójává vált.



A partnerek mindegyike kapcsán fennáll némi kockázat; a kisebb vállalkozás esetén annak megszűnése, a nagyobbak esetében pedig saját hasonló szolgáltatás okán a kiszolgálás beszüntetése. Minden eszközre igaz azonban, hogy a piacon számos alternatív megoldás található, könnyen beszerezhető és a rendszerbe történő illesztést követően tökéletes helyettesítője lehet a jelenleg használt eszközöknek.

2.4.2 Partnerek, azaz az ügyfélkör bemutatása

Az eddig működés során három, a szolgáltatást igénybe vevő ügyfélszegmens azonosítható:

- magánszemélyek,
- szervezetek, mint (nagy)vállalatok, időotthonok stb.
- sportolók, sportegyesületek.



B2C – Magánszemélyek

Ebbe a szegmensbe azok a magánszemély ügyfelek sorolandók, akik egy személyben a szolgáltatás igénybe vevői és fizetői is.

Az ügyfélszegmensbe tartozik az idősebb korosztály azon része, akiknél nincs ugyan kritikus probléma, de vannak jelentkező gondok, időnkénti rosszullétek stb. és számukra a folyamatos monitorozás egy jó lehetőség az állapot alakulásának, esetleges súlyosbodásának figyelemmel követésére. Ily módon, többek között, egy távolabb élő családtag is figyelemmel tudja kísérni az állapotot, ellenőrizni tudja, hogy el lettek végezve a mérések, az esetleges negatív értékek esetén fel tudják hívni, hogy bevette-e a gyógyszert stb. Ez esetben, a szolgáltatás lényegében egy digitális felügyeletnek tekinthető.

Szintén ide tartoznak, életkortól függetlenül, azok, akik komoly/krónikus betegséggel küzdenek, mint pl vérnyomásprobléma, cukorbetegség, kardióprobléma, esetleg ezek kombinációja stb. Ilyen esetben, a szolgáltatáson keresztül, a felügyelő szakorvos képes adatokat gyűjteni folyamatosan és valós időben tudja követni az állapotot. Ez alapján pedig könnyebben és hatékonyabban beállítható a kezelés. (Normál esetben minimum 3 havonta kell bevinni a naplót, ami alapján meghatározásra kerül a kezelés. Gyakran előfordul azonban, hogy az orvos általi mérés nem azt az adatot produkálja. Továbbá a látogatások között nincs az orvosnak kapcsolata a pácienssel.) Ezen módszert alkalmazva azonban napi szinten követhető, hogy a gyógyszer hatására hogyan alakul a páciens állapota, így gyorsan és hatékonyan beállítható a gyógyszerelés. Ez eseteként ki is válthatja a személyes konzultációt.

Jelenleg közel 12.000 fő veszi igénybe magánszemélyként a szolgáltatást. Ebből kb. 3.000 fő a saját ügyfél és kb. 9.000 fő egy pilot projekten keresztül veszi igénybe a szolgáltatást. A Társaság ugyanis leszerződött az OKFŐ-vel – országos kórházellátási főigazgatóság, ami az összes kórház, háziorvos és minden féle eü partnereknek a kiszolgálását, ellátását biztosítja – és bevezetésre került egy telemedicina szolgáltatás a Társaság szolgáltatására alapozva. Az orvos bevonja a betegeit és így, a páciens számára ingyenes a szolgáltatás, annak díját az állam fizeti. Több, mint egy éve fut a projekt pályázati forrásból finanszírozva. A pilot lezárulását követően azonban, kb. 2023 július, ezek az ügyfelek is megkereshetők lesznek.

Jelenleg, a szolgáltatás igénybevételének díja 1.900 Ft + ÁFA / hó / eszköz.

Szintén ide sorolandók a kismamák, akiket a Társaság speciálisan, számukra kialakított csomagajánlattal tervez megcélózni. A csomag a terhesség idejének 9 hónapja (+1-3 hónap) alatt kíséri végig a kismama egészségi állapotát. A jelenlegi tervek szerint a csomag, 9 hónapra 119.000 Ft + ÁFA díjért lesz elérhető.

A jelenlegi ügyfélszegmentálásban szintén ide kerültek besorolásra az idősoththonban lakók.

A gyakorlati alkalmazás során került azonosításra az idősoththonban lakók, ápoltak szegmense, illetve az őket felügyelő orvosok. Ez esetben ugyanis,

1.) a kiszolgáló orvos távolról is figyelemmel tudja kísérni a páciensek állapotát és

2.) rendszer által nyújtott (egyszerű és) teljeskörű dokumentáció szükség esetén visszakereshető és bizonyító erejű is lehet.

A Társaság jelenleg a Máltai Szeretetszolgálat részére nyújt szolgáltatást, ahol 4-5 idősoththonban részben ily módon történik az orvosi felügyelet biztosítása.



A szervezet eddig próba jelleggel használta a rendszert, jelenleg folynak a díjazást is magába foglaló, hosszútávú szerződést előkészítő tárgyalások.

A jelenlegi tapasztalatok alapján, egy kisebb idősoththon (max. 25 fő) esetében a havi szolgáltatási díj 50.000 Ft + ÁFA

B2B – Szervezetek

Ebbe a szegmensbe azok a nagyvállalatok tartoznak, melyek a munkabiztonsági előírások betartását (pl. alkoholfogyasztás) kívánják mérni – akár napi több alkalommal is. Ez esetben, a szonda megfűzésétől kezdve teljesen automatikus a folyamat – beleértve alkoholfogyasztás esetén a felmondási jegyzőkönyv kiállítását is. Szintén nagy előny, hogy a mérés alacsony élők munkaidőigényű, gyorsan és automatikusan adminisztrálódik és könnyen visszakereshető a dokumentáltság.

A Társaság jelenleg a B+N Referencia Zrt. részére nyújt szolgáltatást, mely ily módon végzi több ezer munkavállalója rendszeres alkoholszondázását.



A vállalat eddig próba jelleggel használta a rendszert, jelenleg folynak a díjazást is magába foglaló, hosszútávú szerződést előkészítő tárgyalások.

A jelenlegi tapasztalatok alapján, 100 db eszköz és korlátlan mérési lehetőséget biztosító csomag díja havi 3.000.000 Ft + ÁFA – ez azonban a cégméret és az igénybe vett szolgáltatások körének függvénye.

A szolgáltatás szervezeti alkalmazásának másik lehetősége, amikor cafetériaként a munkáltató egyfajta általános egészségügyi monitoring szolgáltatást biztosít az alkalmazottak részére. A jelenlegi tervek szerint, a szolgáltatást egy vállalkozás 50.000 Ft/hó + ÁFA díjért veheti majd igénybe.

Ide sorolhatók továbbá, a sportegyesületek is. A szolgáltatás kiválóan alkalmazható ugyanis sportolók állapotának és fejlődésének valós időben történő nyomon követésére – jól kiegészíti a sportorvosi vizsgálatot, hogy a legtöbb probléma időben kimutatható és megelőzhető legyen. Továbbá, alkalmas lehet a tiltott szerek használatának felügyeletére is.

A Társaság ilyen jellegű szolgáltatást jelenleg a Jégkorong Akadémiának és egy kisebb sportegyesületnek nyújt.

Az jégkorong akadémiaival több, mint egy éve tart az együttműködés, melynek szolgáltatási díja jelenleg havi 700.000 Ft + ÁFA, mely kb. 50 fő rendszeres EKG mérését foglalja magába.



B2G – Intézményi/Állami projektek

A fenti szegmensekbe ugyan nem sorolható, de mindenképpen megemlíendő az Országos Kórházi Főigazgatóság, mellyel a Társaságnak jelenleg is folyamatban van, egy fajta pilot projektként, egy telemedicina együttműködés. Ezen keresztül, jelenleg kb. 5-6.000 páciens használja a rendszert. A projekt finanszírozása EU-s forrásokból történik, a megállapodás kidolgozása jelenleg folyamatban van. Ez esetben nagyságrendileg nettó 60 MFt bevétel, mint szolgáltatási díj várható. A pilot lezárulását követően pedig, várhatóan az OKFŐ folytatni tervezi a szolgáltatás nyújtását.



ORSZÁGOS KÓRHÁZI FŐIGAZGATÓSÁG

Fontos megemlíteni azt a potenciális projektet, mely a EU RRF forrásokból tervezett Telemedicinális fejlesztések terén a közeljövőben várható. Ennek megvalósulása során jelentős állami együttműködés alakulhat ki egy Telemedicina rendszer, illetve megoldás szolgáltatója és az állam – OKFŐ között.

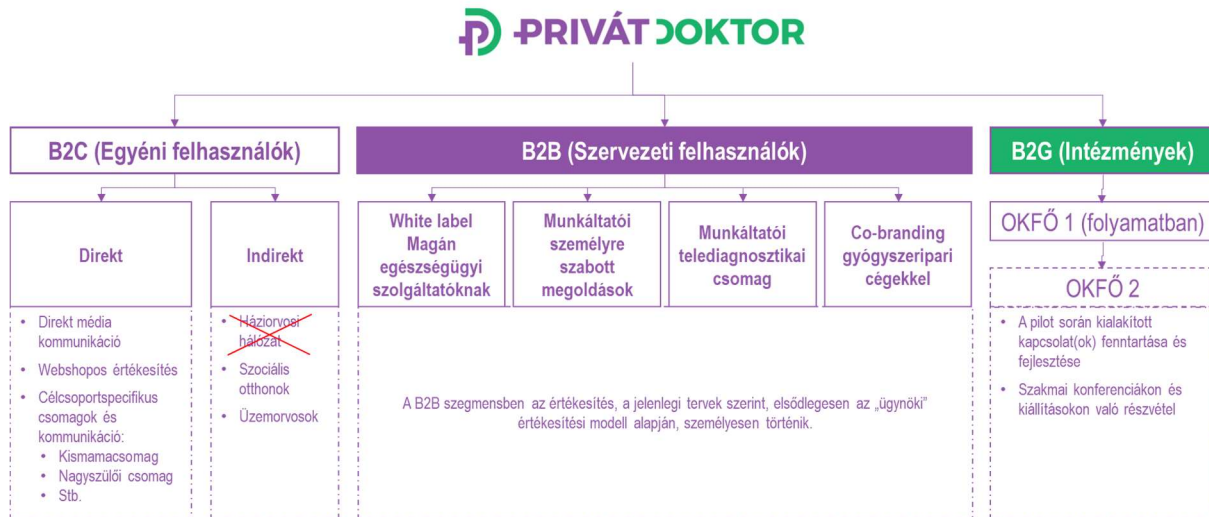
Ez a korábbi hasonló projektek esetében, mint az egységesített kórházi nyilvántartó rendszerek esetében 5,5 milliárd Ft, beruházással beszerzett központosított megoldás volt.

Amennyiben a már kipróbált és bevált PrivátDoktor rendszer elnyer egy ilyen beszerzés esetén egy beszállítói lehetőséget, az már rövidtávon jelentős, a jelenlegi tervben nem tervezett árbevételt eredményezhet.

A fentiek azonban nemcsak hazai, de EU-s viszonylatban is érvényesek, hiszen EU-s szinten is fokozott törekvés irányul a telemedicina szolgáltatás(ok) alapellátásba történő/rendszerszintű integrálására. Így, az EU-s országokat illetően, ez a mindenképpen a külföldi piacra lépés egyik jelentős hajtóereje, hiszen akár a legkisebb valós lokális piaci jelenlét is döntő jelentőségű lehet, amikor az adott országban, kiválasztásra kerülnek a telemedicina szolgáltatások potenciális szállítói.

3 Értékesítési terv

A PrivátDoktor szolgáltatás üzleti modellje alapvetően három, jól elkülöníthető csatornából származó árbevételre épül – a marketing és értékesítési terv is ezekre alapozva került kialakításra. Az értékesítési tervet, összefoglalóan, a 8. ábra mutatja be.



8. ábra: Szegmentált értékesítési terv

Lakossági ügyfelek (B2C-csatorna)

- Az elsődleges célcsoport a PrivátDoktor alapszolgáltatással egyrészt az egészségtudatos, prevenciót előtérbe helyező, másrészt az idősebb hozzátartozók táv felügyeletét megoldani kívánó, harmadrészt a valamilyen krónikus betegséggel rendelkező és rendszeres monitoringot igénylő ügyfelek. Ezen célcsoportok számára a szolgáltatás megismertetése és marketing üzenete jól célozható tradicionális és social média csatornákon keresztül gyorsan és relatíve hatékonyan elérhető.
- Az alapszolgáltatáson túl a magas árrés tartalmú, prémium csomagok kialakítása is tervezett, így pl. a kismamák részére 9-12 hónapon át tartó 100-150 ezer forintos csomag kerülne kialakításra, ami saját maguk és fejlődésben lévő magzatjuk, majd csecsemőjük számára valós orvosi felügyeletet, ezzel preventív gondoskodást jelent. Az országosan évi, nagyságrendileg 90.000 születés 1%-nak (900 terhesség) bevonása a PrivátDoktor szolgáltatásba megközelítőleg 90-135 millió forintos bevételt eredményez, miközben marketing szempontból ezen célcsoport rendkívül könnyen és hatékonyan elérhető a lehető legkevesebb ár érzékeny életszakaszban.
- A potenciális páciensek direkt elérése mellett hangsúlyt kapna olyan célcsoportok indirekt elérésére, mint például az időotthonok lakói, akiket közvetten és csoportosan a leghitelesebb véleményformálókon - háziorvos, illetve az időotthon üzemeltetője – keresztül vonnánk be a szolgáltatásba. Az indirekt hálózatok értékesítési tapasztalatai alapján az látható, hogy az egészségügyi szektor egyes szereplői olyan állami finanszírozáshoz jutnak az utóbbi évek változtatásainak köszönhetően, hogy csak extra províziós támogatás esetén lehet aktiválni őket. Emellett meg kell keresni azokat az egészségügyi szereplőket, akik egyelőre nem élvezik a kiemelt állami szponzoráció előnyeit, mert ők motiváltabbak a kiegészítő lehetőségekre, mint pl. az orvosok.

A lakossági szegmens felépítése jelentős kezdeti marketing beruházást igényel a szolgáltatás bemutatása és a márkaismertség felépítése miatt, viszont a médiamegjelenések gyors árbevétel felfutást is eredményeznek és relatív gyorsan elérhetik azt a kritikus szintet, ahol stabilan és hosszú távon fedezik a PrivátDoktor fix költség szintjét.

A lakossági üzletág felépítését szolgáló marketingre első évben 45 millió forint, második évben 30 millió forint a tervezett költségvetés.

Vállalati ügyfelek és piaci szolgáltatók (B2B-csatorna)

Ezen a csatornán belül 4 jól elkülöníthető profilú és igényű ügyfélcsoport került azonosításra:

- a. A magán egészségügyi szolgáltatók – White label megoldásokkal történő kiszolgálása
- b. Munkáltatói, Sport egyesületi szervezetek számára személyre szóló megoldások kidolgozása – mint pl. az alkoholszondáztaás, sportolók folyamatos fejlődésének monitorozása stb.
- c. Munkáltatói, HR alapú telediagnosztikai csomagok értékesítése – foglalkoztatás egészségügy digitalizációja, nem bér jellegű munkáltatói juttatás csomagok kialakítása
- d. Co-Branding együttműködések, kutatások támogatása gyógyszer gyártó, kutató kórházi K+F projektek megvalósítása – mint pl. postCovid kutatások, vagy gyógyszerrel kezelhető, megelőzhető betegségek felismerése célzott mesterséges intelligenciára épülő monitorozás által.

Ezen csatorna elérése azonban elsősorban erőteljes sales tevékenységet igényel, mely az „ügynöki” értékesítési modell alapján történő személyes kapcsolatok, felkeresések, állandó visszatérő – „nyomulós” értékesítői magatartás megvalósításával hozhat sikereket. Ezen tevékenységet testreszabott, professzionális ajánlatok, brosrák videók stb. kidolgozásával kell támogatni. **A sales tevékenység, mint dedikált 1-2 fő munkaerő, és szervezet döntő költsége az OPEX fejezetben (lásd később) jelenik meg, míg a marketing tervezett költsége 5 millió forint.**

Intézményi ügyfelek (B2G-csatorna)

Itt döntően állami projektek kerülnek szóba és Magyarországon jellemzően az OKFÖ-n keresztül valósulnak meg ilyen fejlesztések, szolgáltatások, melyekkel a Covid időszak idején már tapasztalatot sikerült szerezni pilot projektek formájában. Fontos kiemelni, hogy az Európai Unióval egyeztetett egészségügy digitalizációja, azon belül is kiemelten nevesítve a Telemedicina fejlesztése eminens cél, pántlikázott források hozzárendelése mellett. Az EU források megindulása pillanatában a PrivátDoktor már kész termékkel és szolgáltatással tudna részt venni ezen források megszerzésében, mely jelentős versenyelőnyt jelenthet.

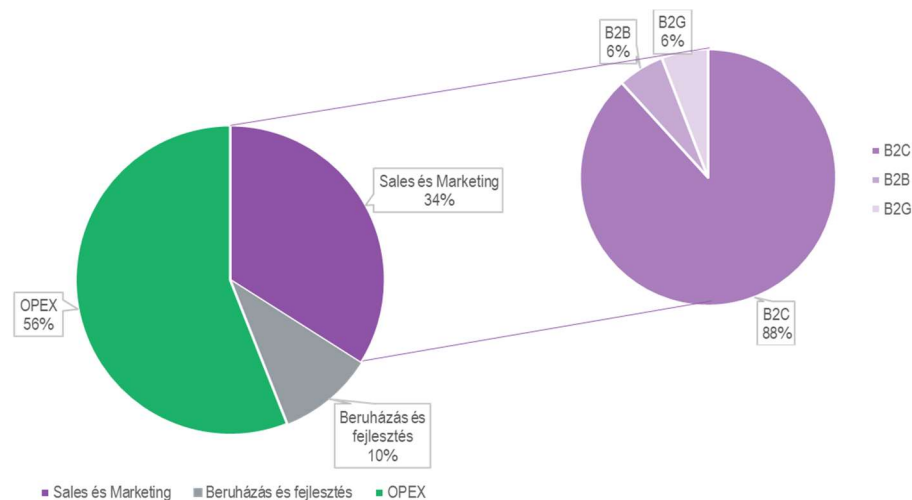
Az állami projektekben történő részvétel esélye a szakmai kompetenciák folyamatos magas szinten tartása és megjelenítése mellett érhető el, így a legfőbb költség elem a kiállításokon, konferenciákon történő részvétel, ami a szakmai ismertség erősítésén túl a magánszektor résztvevőikhez történő eljutás egyik legjobb útja is lehet.

A szegmensre vonatkozóan a tervezett marketing költség 5 millió forint.

4 Forrásfelhasználás

A forrásbevonás során a Társaság részére juttatott tőke felhasználásának tervezett módja a következő:

- **Sales és Marketing:** 85 millió Ft, ezen belül
 - B2C - 88%
 - B2B - 6%
 - B2G - 6%
- **Beruházás és fejlesztés:** 25 millió Ft
- **Opex:** 140 millió Ft



9. ábra: A forrásfelhasználás tervezett megoszlása

Sales és Marketing

Az előző, 3. fejezetben bemutatottak szerint, az értékesítési és marketingköltségeket tekintve, a B2C szegmensre két év alatt 75 millió forintot (45 MFt + 30 MFt), a B2B szegmensre 5 millió forintot, a B2G szegmensre pedig 5 millió forintot tervez a Társaság költeni.

Beruházás és fejlesztés

A fejlesztés elsősorban a növekedés miatt felmerülő infrastruktúra bővítését biztosítja, szerverek, adatbázis és software licencek. Emellett az új termékek kialakítása is a kapott forrásból kerülne finanszírozásra, beleértve a termék/szolgáltatásportfólió bővítését szolgáló további orvosi eszközök illesztését és azokhoz kapcsolódó szoftveres fejlesztéseket.

Össességében 25 millió forint a beruházások és fejlesztések tervezett költsége.

Opex finanszírozás

Megnövekedett bér költségek fedezete, ami elsősorban a korábbiakban részletezett értékesítés miatt jelentkezik. A meglévő, működő rendszer fejlesztése a jelenlegi fejlesztői erőforrásokkal fenntartható, fontos, hogy a változó technológiai környezet és szabályozás követése a rendszer piacvezető pozíciójának megőrzése és fenntartása céljából a folyamatos fejlesztés elengedhetetlen, de ezzel kapcsolatban külön költséggel nem tervezünk, az opex költség sorok tartalmazzák ezt is.

Az első 14 hónapban 140 millió forint, vagyis havi 10 millió forint az erre fordítandó tervezett költség.

5 Környezetelemzés

Az innovatív technológiák egészségügyi alkalmazásának terjedésével, a telemedicina globális piacának jelentősen növekedése várható. A diagnózis és a kezelés során kiválóan alkalmazható távoli betegmegfigyelés népszerűsége egyre nő az egészségügyi szakemberek és a betegek körében egyaránt. Ugyanis, a telemedicina alkalmazások sikeresen biztosítják a betegek megfelelő ellátását, miközben csökkentik a nemkívánatos események számát és megakadályozzák, hogy a tünetek észrevétlenül maradjanak. A digitális egészségügyi ellátásban az olyan innovációk, mint az viselhető okoseszközök, az IoT, a fejlett egészségügyi analitika, a jobb internetkapcsolat és az okostelefonok világszerte egyre nagyobb elterjedtsége nagymértékben segítik az iparág növekedését. Az AI és az ML algoritmusok integrációja pedig növeli az egészségügyi szolgáltatások személyre szabását.

A COVID-19 világjárvány idején jelentősen megnőtt a telemedicinális megoldások iránti kereslet, mivel a vírus gyors terjedése során a betegek lemondták a személyes konzultációkat. A kórházak és klinikák világszerte áttáltak az online konzultációkra, a nem kritikus páciensek esetében, a diagnózis és a kezelési lehetőségek megbeszélésére.

A telemedicina piac globális méretét a különböző piackutatások ^{1,2,3} 80 – 100 milliárd dollárra becsülik és a következő évekre vonatkozóan az előrejelzések minden esetben 20% feletti éves növekedési ütemű (CAGR) növekedéssel számolnak. A legnagyobb ~ 30%-os éves növekedés Ázsiában várható, ~20%-os növekedés várható az Egyesült Államokban és Európában, illetve ~10%-os növekedés várható LATAM, Közel-Kelet-i és Afrika-i országokban.

A telemedicina szolgáltatások alapvető fajtái a táv Konzultáció, a távmonitoring, és az mHealth:

- Táv Konzultáció: a beteg állapotfelmérésére, diagnózis felállítására szolgáló ellátás.
- Távmonitoring: a beteg egészségi állapotát monitorozó ellátás, amely során a beteg élettani adatait digitális eszközök segítségével rögzítik, továbbítják az ellátó részére.
- mHealth: a betegek egészségügyi ismereteit javító szolgáltatások, amelyek médiuma a mobiltelefon és a viselhető eszközök.

A táv Konzultáció alszegmensben 13%-os, a távmonitoring szegmensben 11%-os, az mHealth szegmensben pedig 22%-os az évi növekedési várakozás.

A szegmens ugyan meglehetősen szerteágazó, az említett piackutatások szerint, a telemedicina iparág mérsékelten konszolidált, ami néhány nagy piaci szereplő jelenlétének köszönhető. A nagyobb piaci szereplők a fúziókra és a stratégiai szövetségek kialakítására összpontosítanak, így próbálva pozíciójukat megszilárdítani ebben (gyors) növekedési szakaszban. Azonban, a technológiai fejlődéssel és a termékinnovációkkal a közepes és kisebb vállalatok új termékek alacsonyabb áron történő bevezetésével versenyképesek tudnak maradni és képesek növelni piaci jelenlétüket.

Nyilvánosan elérhető hiteles adatok hiányában a hazai piac méretét és meghatározó trendjeit némiképp nehéz felmérni. 2018. évi KSH adatok alapján, egy PwC felmérés⁴ szerint, néhány évvel ezelőtt a a járóbeteg magánellátásban elérhető piac értéke kb. 280 milliárd forint volt. Néhány év elteltével, az európai szegmensre jellemző 15% éves növekedési ütemmel számolva, ma a hazai telemedicina piac értéke 450-500 milliárd forintra tehető.

A PwC felmérése szerint, a telemedicina elterjedtsége a hazai magán egészségügyi piacon közepes, a vizsgált magán egészségügyi szolgáltatók 55%-a nyújt telemedicina szolgáltatást. A felmérés ugyanakkor kiemeli, hogy a szolgáltatók jellemzően csak táv Konzultációt biztosítanak pácienseik számára. A táv Konzultáció ma már viszonylag elfogadott és bevett eljárás, amit az is mutat, hogy a magyar lakosság csaknem 75 %-a gondolja úgy, hogy a digitális eszközök növelik a gyógykezelések hatékonyságát, és több mint 50%-a venne igénybe táv Konzultációt. A

¹ Grand View research (<https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/telehealth-market-report>)

² Fortune Business Insight (<https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/telemedicine-market-101067>)

³ Mordor Intelligence (<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/global-telemedicine-market-industry>)

⁴ PwC (https://www.pwc.com/hu/hu/szolgáltatások/kozszojalati-tanacsadas/magyar_maganegeszsegugyi_szolgáltatások.pdf)

távmonitoring azonban jelentős lemaradásban van, mivel a telemedicina szolgáltatók alig 3%-a nyújt távmonitoring szolgáltatást.

5.1 Versenytárselemzés

A versenytársak vizsgálata kapcsán célszerű, a korábbiakban már bemutatott alszegmensek alkalmazása, mely szerint a telemedicina három alapvető szegmensre bontható: távkonzultáció, távmonitoring és mHealth.

A távkonzultáció alapvetően az orvos és a beteg összekötésére fókuszál, tehát időpontegyeztetést és élő szöveges és/vagy videó konzultációt tesz lehetővé. Az értékét tekintve, ugyan ez a legkisebb szegmens, azonban nemcsak nemzetközi, de hazai viszonylatban is a leginkább telített piac, hiszen viszonylag egyszerű szolgáltatás és alacsony belépési korlát jellemzi ezt a szegmenst. A COVID kezdete óta például, teljesen bevett eljárás a telefonos konzultáció. Ebben a piaci szegmensben a Társaság nincs jelen és a jövőben sem tervez megjelenni, kivéve, ha valamelyik megrendelője elvárja, megköveteli ezt a funkcionalitást is.

Az mHealth, vagyis a betegek egészségügyi ismereteit javító szolgáltatások szegmense a második az értéket tekintve. Már ezen a területen is rendkívül erős a verseny, hiszen lényegében tájékoztató, ismeretterjesztő tartalomszolgáltatásról van szó – tehát itt az írott verzió is erős konkurenciát jelent –, melyet viszonylagosan alacsony komplex és alacsony belépési korlát jellemez.

A távmonitoring szegmense az, mely a legmagasabb piaci értékkel (~60%) bír. Ebbe a szegmensbe azonban beletartozik minden eszközgyártó és szolgáltatásnyújtó, aki a felügyelethez kapcsolódó piaci jelenléttel bír. A legnagyobb részt mindenképpen azok a termékgyártók teszik ki, melyek valamilyen mérőeszközt gyártanak, forgalmaznak. Általános jelenség azonban, hogy csak eszköz és/vagy szoftverfüggő az adott gyártó mérőeszköze. Erre említhető példaként akár az Apple okosórája, mely csak Iphone-nal kompatibilis.

Szintén általános jelenség, hogy a mérőeszközön mért adat ugyan beolvasható egy társított készüléken/alkalmazásban, azonban itt csak és kizárólag az adat megjelenítése történik és nem társul hozzá semmilyen értékelő mechanizmus és/vagy egészségügyi szolgáltatás.

Olyan szolgáltatóról, aki eszközfüggetlen módon gyárt ilyen illesztő, illetve kiértékelő szoftvert, Magyarországon nincs tudomás és nemzetközi szinten is meglehetősen ritkán fordul elő.

Olyan szolgáltatóról pedig, aki komplex szolgáltatást nyújt, beleértve az egészségügyi szolgáltatást is, jelenleg nincs tudomás.

A helyettesítő termék fenyegetettsége jelenleg nem értelmezhető, mivel nincs tudomás alternatív módszerről.

5.2 SWOT analízis

A SWOT – elemzés elvégzése az alábbi paraméterekre világít rá a Privát Doktor Zrt. működésében.

A Társaság legnagyobb **erőssége** a tapasztalt, számos sikeres projekt által igazolt – rendszertervező és IT – fejlesztői szakemberállomány és a kifejezetten speciálisnak tekinthető orvosi statisztikai szaktudás. Továbbá, szintén erősségnek tekinthető a kialakított technológiai környezet, ami akár a külső, akár a belső igények alapján felmerülő fejlesztések, változtatások, bővítések dinamikus elvégzését teszi lehetővé.

A Társaság egyik lényeges **gyengesége**, hogy a kis méretből adódóan, alacsony a humán erőforrás redundancia a szakmai kompetenciák terén, tehát ha egy szakember elmegy a Társaságtól, az jelentős problémát okoz, visszaveti a fejlesztési munkálatokat. A másik lényeges gyengeség az értékesítési és marketing kompetenciák területén merül fel, melyekkel jelenleg igazán a Társaság nem rendelkezik, nincs ilyen területen képzett, tapasztalt munkatárs a Társaságnál.

A **lehetőségek** alapvetően a piac dinamikus bővüléséből erednek, melyet több tényező is támogat. A (hazai) piacot illetően mindenképpen kiemelkedő jelentőségű az egészségügy digitális átállására irányuló EU-s és hazai kormányzati törekvés és pénzügyi támogatás, mely a telemedicina szolgáltatások minél szélesebb körű

alkalmazását kívánja megvalósítani. Ezzel egyidőben, a magánegészségügyi szolgáltatók is egyre töreksenek a telemedicina szolgáltatások integrálására, hiszen annak hiánya, lassan, de biztosan versenyhátrányt fog jelenteni. A szolgáltatások iránti kereslet dinamikusan növekszik a végfelhasználói oldalon, vagyis egyre több páciens keresi annak lehetőségét, hogy ily módon bonyolítsa az orvossal történő konzultációt azon esetekben, amelyekben ez lehetséges. További növekedési lehetőséget jelent, hogy a Társaság termék/szolgáltatásportfóliója bővíthető további mérési paraméterekkel, illetve célcsoportokra, például kismamákra szabott csomagajánlatokkal növelhető az ügyfélkör is.

2. táblázat: **Privát Doktor SWOT analízis**

Erősségek	Gyengeségek
E.1. Magas, számos sikeres projekt által igazolt szakmai (rendszertervező/szervező) tapasztalat E.2. Magasan képzett és tapasztalt IT szakemberek E.3. A külső/belső változások gyors leereagálását lehetővé tevő, naprakész, (korszerű technológiájú) fejlesztői környezet E.4. Speciális orvosi statisztikai szaktudás	GY.1. Alacsony humán erőforrás redundancia a szakmai kompetenciák terén – magas szakember függőség GY.2. Alacsony/kevés értékesítési és marketing kompetenciák – jelenleg nincs aktív értékesítés GY.3. Fejlődési igényektől jelentősen elmaradó finanszírozási képesség
Lehetőségek	Veszélyek
L.1. Telemedicina szolgáltatások állami/rendszerszintű bevezetése L.2. Magánegészségügyi szolgáltatók esetében a telemedicina szolgáltatások bevezetése, bővülése L.3. Növekvő telemedicina szolgáltatások iránti kereslet a páciensek, ügyfelek körében L.4. Termék/szolgáltatásportfólió bővítése további élettani adatok mérésével	V.1. Eszközök szállításának elakadása(i) V.2. Gyorsan változó IT környezet – gyors eszköz és/vagy szoftver avulás V.3. Kulcs humán erőforrás, mint például programozó hiánya V.4. A piaci helyzetet jelentősen átalakító jogi szabályozás

A Társaságot érintő **veszély** lehet az eszközök ellátásában történő fennakadás, melyre a COVID alatt több alkalommal is volt példa. Piaci kockázatnak tekinthető az IT (eszközökre és szoftverekre) jellemző gyorsan változó környezet, gyors avulás. Ahogyan a gyengeségeknél is említésre került a szakember függőség, számottevő veszélyt jelent a szükséges programozói kompetencia biztosítása, mivel a piacon az ilyen jellegű szakemberekből hiány van.

A fenti veszélyeken túl, szükséges említeni a jogi környezetben rejlő bizonytalanságot, hiszen az elmúlt években volt rá példa, hogy jogszabályi változás okán, jelentős piaci átrendeződések történtek.

6 Pénzügyi terv

6.1 Indikátorok és főbb feltételezések

- A pénzügyi modell 2023-2028-es időtávra készült, amelyben az első két év havi, a második két év negyedéves bontásban, az utolsó két év pedig évesítetten szerepel.
- A pénzügyi modell 0 napos fizetési határidővel számol vevői oldalon és 30 napos fizetési határidővel számol szállítói oldalon.
- A pénzügyi modell nem számol az esetleges előleg fizetések pozitív cash-flow hatásával. (konzervatív feltételezés)
- A pénzügyi modell nem számol az ÁFA fizetés cash-flow hatásaival. A társaság jellemzően ÁFA befizető pozícióban lesz, így annak pozitív cash-flow hatása lehet.
- A modell az inflációt illetően, 2024-ben 6%-os, 2025-ben 5%-os, 2026-ban 4%-os, 2027-ben és 2028-ben 3%-os inflációval számol.
- A külföldi piacra lépés 2025 H1-ben Németországban történik.
- A modell 400 Ft-os EURHUF árfolyammal számol a tervezés teljes időtartama alatt.
- Jelen üzleti tervhez kapcsolódó pénzügyi modell Alapadatai jogszabályok, piaci tapasztalatok vagy szakértői becslés alapján kerültek meghatározásra, amelyek a továbbiakban tételesen megjelölésre kerülnek.
- A lehetséges termék- és szolgáltatásportfólió további elemekkel történő bővülése várható, de a tervezhetőség érdekében csak a korábban említett, és későbbiekben részletesen bemutatásra kerülő szolgáltatások alapján történt a tervezés.
- A szolgáltatások kapcsán felmerülő eszközök beszerzése és értékesítése nem került figyelembevételre, mert azokat jellemzően nem vagy kismértékben készletezi a Társaság és az eszközök értékesítése beszerzési áron történik.

Beruházások

Megnevezés	Mennyiség	Beruházás ideje	Beruházás értéke
DELL POWEREDGE R640 szerver	1 db	2012 Q1	1 100 000 Ft
	2 db	2024 Q1	2 200 000 Ft
	3 db	2025 Q1	3 300 000 Ft
Storage disk bővítés	10 db	2023 Q1	2 000 000 Ft
	10 db	2025 Q1	2 000 000 Ft
SQL Server Standard Core Single Licence	2 db	2023 Q1	5 350 000 Ft
CISCO ASA tűzfal csere	1 db	2023 Q1	1 000 000 Ft
Dell Notebook	2 db	2024 Q1	1 400 000 Ft
	6 db	2025 Q1	4 200 000 Ft
Új orvosi eszközök, illesztésük és egyéb IT fejlesztések	-	2023 Q1 -	10 000 000 Ft

6.2 Bevételek

Belföldi árbevétel

A tervidőszakban alkalmazott értékesítési árakat a következő táblázat tartalmazza – a szolgáltatási díjak, az időszak folyamán, kizárólag az inflációval növeltek.

3. táblázat: **Tervezett Magyarország-i értékesítési árak**

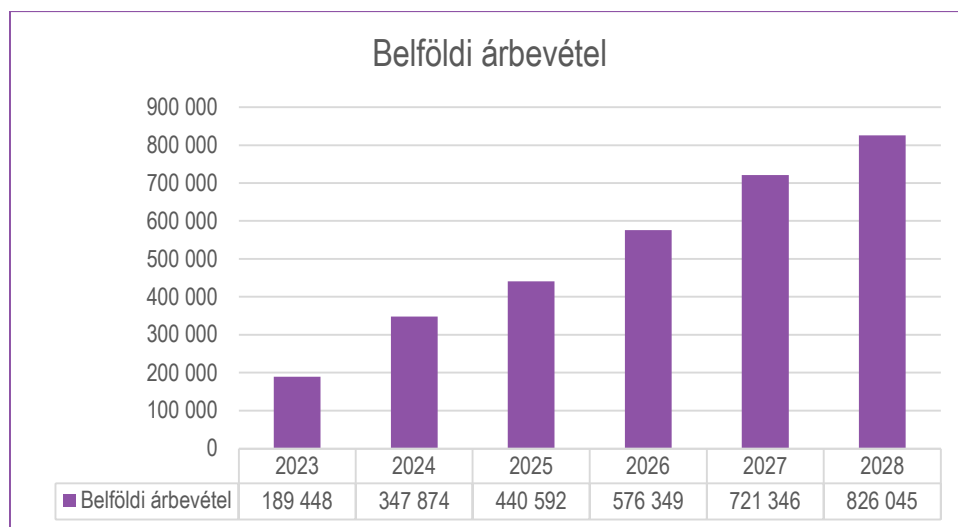
Megnevezés		Egységár (Magyarország)					
		2023	2024	2025	2026	2027	2028
B2C	Pd havi szolgáltatás (Ft/hó)	1 900	2 014	2 115	2 199	2 265	2 333
	Kismama csomag (Ft/9hó)	119 000	126 144	132 444	137 745	141 876	146 133
	Idősothon (Ft/hó/otthon)	50 000	53 000	55 650	57 876	59 612	61 401
B2B	White label (Ft/hó/cég)	150 000	159 000	166 950	173 628	178 837	184 202
	Munkáltatói személyre szóló megoldások (Ft/hó/cég)	3 000 000	3 180 000	3 339 000	3 472 560	3 576 737	3 684 039
	Munkáltatói telediagnosztikai csomag (Ft/hó/cég)	50 000	53 000	55 650	57 876	59 612	61 401
	Co-branding (Ft/projekt)	5 000 000	5 300 000	5 565 000	5 787 600	5 961 228	6 140 065
B2G	Állami projektek (Ft/év)	60 000 000	80 000 000	104 000 000	128 000 000	150 000 000	160 000 000

Az egyes szolgáltatások adott év 12. hónapjában tervezetten meglévő ügyfelek számát a következő táblázat foglalja össze.

4. táblázat: **Tervezett Magyarország-i értékesítési volumenek**

Megnevezés		Volumen (Magyarország)					
		2023	2024	2025	2026	2027	2028
B2C	Pd havi szolgáltatás (fő)	300	600	1 068	1 536	2 004	2 654
	Kismama csomag (fő)	1 000	1 000	1 336	1 672	2 008	2 212
	Idősothon (otthon)	5	10	12	13	15	16
B2B	White label (db cég)	1	2	3	4	5	6
	Munkáltatói személyre szóló megoldások (db cég)	1	2	2	3	3	3
	Munkáltatói telediagnosztikai csomag (db cég)	5	10	15	20	25	35
	Co-branding (db projekt)	1	1	1	1	1	1
B2G	Állami projektek	1	1	1	1	1	1

A fentiek alapján tervezett hazai árbevétel várható alakulását a következő ábra mutatja.



10. ábra: **A Belföldi árbevétel tervezett alakulása (eFt)**

Korábban említésre került, hogy az állami projektek, főként a telemedicina szolgáltatások alapellátásba történő/rendszerszintű integrálása kiemelkedő, jelentős potenciális árbevételt jelenthet a Társaság számára. E tekintetben, a Társaság részvételét illetően, mindenképpen növeli a Társaság esélyeit, hogy 1.) aktív szereplője a jelenleg kísérleti jelleggel zajló állami telemedicina projektnek és 2.) jelenleg egyedüli szolgáltatóként van jelen a piacon. Ez a potenciális árbevétel a jelenlegi pénzügyi tervben nem szerepel.

Export árbevétel

Az exportértékesítés megjelenése 2025 H1-ben várható, amikor a tervek szerint a Társaság megkezdí Németországban is a szolgáltatási értékesítését. A tervidőszakban alkalmazott értékesítési árakat a következő táblázat tartalmazza – a szolgáltatási díjak, az időszak folyamán, kizárólag az inflációval növeltek.

Az export értékesítés során a hazai árak duplájával történt a tervezés.

5. táblázat: **Tervezett németországi értékesítési árak**

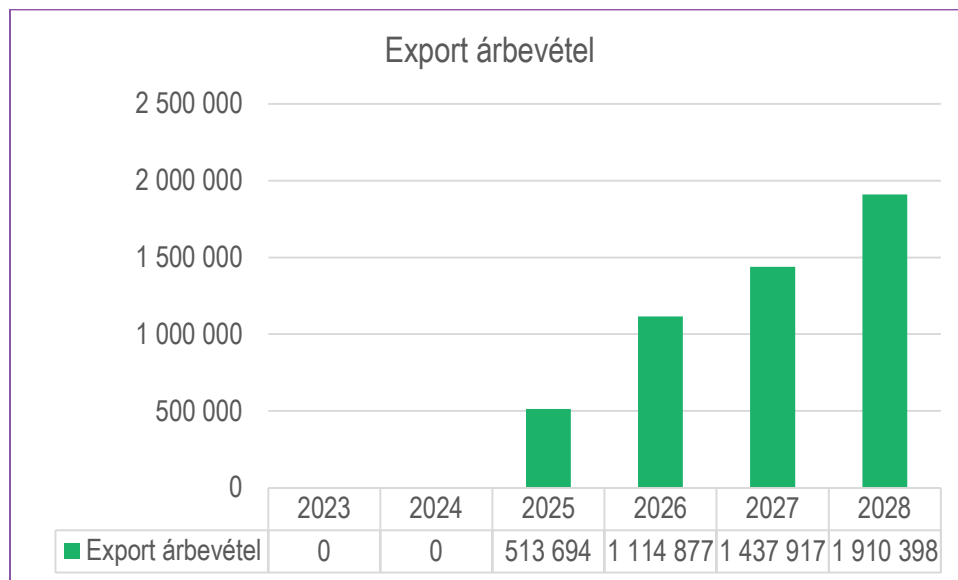
Megnevezés		Egységár (Németország)					
		2023	2024	2025	2026	2027	2028
B2C	Pd havi szolgáltatás (€hó)	-	-	10	10	11	11
	Kismama csomag (€/9hó)	-	-	73	76	79	81
	Idősotthon (€/hó/otthon)	-	-	278	289	298	307
B2B	White label (€/hó/cég)	-	-	835	868	894	921
	Munkáltatói személyre szóló megoldások (€/hó/cég)	-	-	16 695	17 363	17 884	18 420
	Munkáltatói telediagnosztikai csomag (€/hó/cég)	-	-	278	289	298	307
	Co-branding (€/projekt)	-	-	27 825	28 938	29 806	30 700
B2G	Állami projektek (€/év)	-	-	-	-	-	-

Az exportértékesítés során, a szolgáltatások adott év 12. hónapjában tervezetten meglévő ügyfelek számát a következő táblázat foglalja össze. Az ügyfélszám tekintetében a hazai duplájával történt a tervezés.

6. táblázat: Tervezett németországi értékesítési volumenek

Megnevezés		Volumen (Németország)					
		2023	2024	2025	2026	2027	2028
B2C	Pd havi szolgáltatás (fő)	-	-	600	1 200	2 136	3 072
	Kismama csomag (fő)	-	-	2 000	2 000	2 672	3 344
	Idősothon (otthon)	-	-	10	20	24	26
B2B	White label (db cég)	-	-	2	4	6	8
	Munkáltatói személyre szóló megoldások (db cég)	-	-	2	4	4	6
	Munkáltatói telediagnosztikai csomag (db cég)	-	-	10	20	30	40
	Co-branding (db projekt)	-	-	2	2	2	2
B2G	Állami projektek	-	-	-	-	-	-

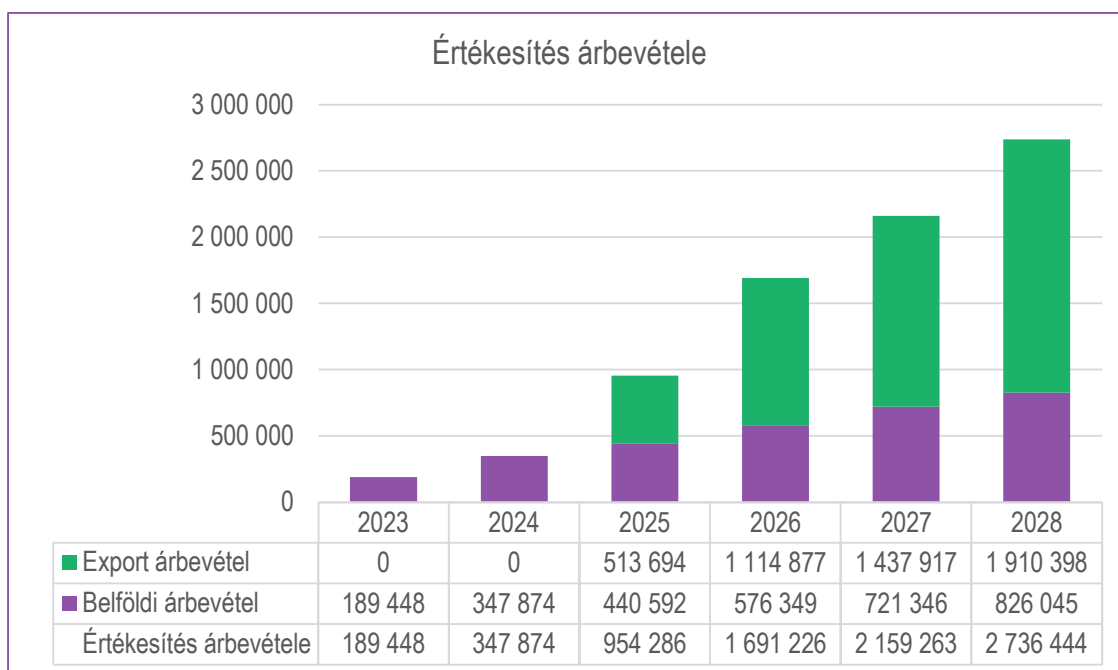
A fentiek alapján tervezett export árbevétel várható alakulását a következő ábra mutatja.



11. ábra: Az Export árbevétel tervezett alakulása (eFt)

Az export értékesítés kapcsán szintén kiemelkedő potenciálú a telemedicina szolgáltatás(ok) alapellátásba történő/rendszer szintű integrálása, hiszen jelenleg nincs az EU-ban (sem) tudomásunk konkurens szolgáltatóról. Az EU-s országokat illetően egy-egy ilyen projekt potenciális árbevételét megbecsülni sem lehet, azonban bizonyos, hogy amikor az adott országban, kiválasztásra kerülnek a telemedicina szolgáltatások potenciális szállítói, akkor akár a legkisebb valós lokális piaci jelenlét is döntő jelentőségű lehet. Ez a Társaság számára a külföldi piacra lépés egyik jelentős motivációja.

A teljes, tehát a belföldi és az export árbevétel együttes alakulását a tervidőszakban a következő ábra mutatja be.



12. ábra: **Az Értékesítés árbevételének tervek szerint várható alakulása (eFt)**

A Társaság által nyújtott szolgáltatás eszköz- és költségigénye igen alacsony. A kiszolgálói kapacitások a növekedéssel összhangban, rövid idő alatt, viszonylag alacsony költségű (szerver, licenz stb.) beruházással és hosting kapacitás bővítéssel növelhetők.

A növekedés szűk keresztmetszetének az értékesítési kapacitások tekinthetők. Ahogyan korábban a 3. fejezetben bemutatásra került, a nagy ügyfélszámú alszegmensekben (PrivátDoktor havi szolgáltatás és a Kismama csomag), a jelenlegi tervek szerint, az elsődleges sales/marketing eszköz(ök) a Google hirdetések és social média felületeken történő hirdetések lesznek. Így, e tekintetben a megfelelő szaktudással rendelkező munkaező (tervezetten 1 fő marketinges) felvételét követően a reklámra szánt összeg és annak hasznosításának hatékonysága az, ami elsődlegesen befolyással lesz a növekedés ütemére.

A növekedés másik pillére, a direkt (személyes) értékesítés – e tekintetben nehéz kapacitásokkal számolni. A jelenleg tervek szerint, a hazai piacon 1 fő dedikált értékesítővel és a Vezérigazgató értékesítésben aktív részvételével történt a tervezés. A külföldi piacra lépés esetén, ami egyelőre egy országot jelent 2025-től, 1 fő, majd 2026-ban további 1 fő dedikált értékesítő szerepel a tervekben.

Az értékesítő kapacitásokat illetően azonban az értékesítő alkalmazottak számának növelésén túl, a Társaság, rövidebb, de akár hosszabb távon is be tud vonni külső értékesítési kapacitást – ilyen kapcsolatokkal a Társaság jelenleg is rendelkezik.

A külföldi értékesítés, a tervek szerint, rövid időn belül felülmúlhatja a hazai értékesítést. E tekintetben Németország, az EU-ban, az egyik legattraktívabb piacnak tekinthető, mivel:

- a krónikus betegségben szenvedő teljes népesség becsült száma 40 millió fő, ami az EU-ban a legmagasabb
- a krónikus betegség kezelésével kapcsolatos becsült egészségügyi kiadások becsült értéke 20 Mrd euró, ami messze a legmagasabb az EU-ban,
- az egy lakosra jutó eHealth-piaci bevétel €4,69, ami a negyedik legmagasabb az EU-ban, szemben a majdnem utolsó €1,25 magyar értékkel
- a telemedicinális megoldások iránti becsült piaci kereslet mind számában (7 millió fő), mind értékében (3,5 Mrd euró) messze a legmagasabb az EU-ban⁵.

⁵ A német piaci jellemzőket alátámasztó és szemléltető ábrákat a 7.5 melléklet tartalmazza.

A fentiek azt is jelzik, hogy (1) a tervezettnél akár jóval intenzívebb növekedés is reális lehet, és/vagy (2) magasabb áron is értékesíthetőek lehetnek a Társaság szolgáltatásai.

Jelen tervben a magyar piaci növekedés ügyfélszámnövekedés duplájából számol – annak ellenére, hogy a piac a hazainak többszöröse – illetve, a magyar árak duplájával számol – annak ellenére, hogy az 1 főre jutó eü költség jóval magasabb.

A külföldi szolgáltatásnyújtás során alkalmazott árszabás tehát, összességében viszonylag konzervatívnak tekinthető a fentiek figyelembevételével, illetve egy átfogó felmérést igényel a megfelelő díjszabások megállapítása érdekében.

Összességében azonban, nagy bizonyossággal kijelenthető, hogy az exportbevétel, aktív értékesítési tevékenység folytatása mellett, várhatóan rövid időn belül meghaladja majd a belföldi értékesítés bevételét.

6.3 Költség oldal

Tekintve, hogy a Társaság már működő, piacon tesztelt termékkel/szolgáltatással rendelkezik, így kezdeti/jelentős CAPEX beruházások jelen tervek alapján nem várhatók. Az eddigi beruházási és működési költségeket a Társaság teljes mértékben önerőből finanszírozta.

6.3.1 CAPEX

A tervezett CAPEX beruházások nagyobb részben a növekvő ügyfélszám kiszolgálását lehetővé tevő IT infrastruktúra (szerver, storage, licenz, tűzfal, notebook) bővítésére, kisebb részben pedig a jelenlegi szolgáltatások fejlesztésére, illetve azok körének bővítésére irányulnak.

7. táblázat: **CAPEX tábla**

Megnevezés	Mennyiség	Beruházás ideje	Beruházás értéke
DELL POWEREDGE R640 szerver	1 db	2012 Q1	1 100 000 Ft
	2 db	2024 Q1	2 200 000 Ft
	3 db	2025 Q1	3 300 000 Ft
Storage disk bővítés	10 db	2023 Q1	2 000 000 Ft
	10 db	2025 Q1	2 000 000 Ft
SQL Server Standard Core Single Licence	2 db	2023 Q1	5 350 000 Ft
CISCO ASA tűzfal csere	1 db	2023 Q1	1 000 000 Ft
Dell Notebook	2 db	2024 Q1	1 400 000 Ft
	6 db	2025 Q1	4 200 000 Ft
Új orvosi eszközök, illesztésük és egyéb IT fejlesztések	-	2023 Q1 -	10 000 000 Ft

A 2024. év végéig esedékes beruházások (23.050.000 Ft) finanszírozása teljes mértékben a tőkebefektető által juttatott forrásból kerülne finanszírozásra. A 2025 Q1-től esedékes, elsősorban a külföldi piacra lépés okán felmerülő beruházások (9.500.000 Ft) pedig a várhatóan pozitív működési eredményből lesznek már finanszírozhatóak.

A költségek fedezésére igényelt 250 MFt befektetés a pénzügyi modellben jelenleg egyösszegben, az időszak elején folyósítottan szerepel.

6.3.2 OPEX

A működési költségek alatt a Társaság főként személy jellegű ráfordításokkal számolt.

Anyagjellegű ráfordítások

A Társaság tevékenységéhez nem kapcsolódik anyagfelhasználás. A Társaság a szolgáltatás igénybevételéhez szükséges eszközöket, a tervek szerint nem, vagy elhanyagolható mértékben készletezi. A szolgáltatás használatához szükséges eszközöket a Társaság bekerülési költségen értékesebbé teszi tovább ügyfeleinek. Ezek okán a tervezésben Anyagjellegű költségek mértéke elhanyagolható. A befektetés első évében a terv az alábbi költségekkel számol, melyek az időszak során az inflációval kerülnek növelésre. 2025-től pedig a német piacra lépéssel egy Németország-i, kb. 50-60nm-es iroda bérleti és fenntartási költségei jelennek meg.

8. táblázat: **Anyagjellegű költségek**

Megnevezés	2023	2024	2025	2026	2027	2028
<i>Közüzemi díjak (Ft/év)</i>						
Magyarország	45 000	45 000	53 000	53 000	54 000	56 000
Németország	-	-	200 000	200 000	206 000	212 000
<i>Ingatlan bérleti díj (Ft/hó)</i>						
Magyarország	435 000	435 000	456 000	475 000	489 000	504 000
Németország	-	-	280 000	291 000	300 000	309 000
<i>Épületek fenntartásáért fizetett közös ktg. (Ft/hó)</i>						
Magyarország	20 000	21 000	22 000	23 000	24 000	24 000
Németország	-	-	100 000	104 000	107 000	110 000
Egyéb (irodaszer, fenntartási anyagok stb.) (Ft/hó)	100 000	115 000	250 000	300 000	350 000	400 000

Az igénybe vett szolgáltatások között legnagyobb arányban a kapcsolt vállalkozás által nyújtott szolgáltatások jelennek meg, mely tartalmazza a könyvelést, a bérszámfejtést, az IT fejlesztéseket, az IT rendszerek üzemeltetését. További jelentős költség az Internet és kommunikáció költsége, a Szaktanácsadás, az Egészségügyi szolgáltatások költsége, illetve a később megjelenő autólízing és utazási költségek. Továbbá, itt jelenik meg a marketing és értékesítés teljes költsége is. Ezeket a következő táblázat foglalja össze.

9. táblázat: **Igénybe vett szolgáltatások (Ft/év)**

Megnevezés	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Internet, kommunikáció	1 710 000	1 908 000	4 403 000	4 804 000	5 026 000	5 177 000
Jogi, adminisztrációs, hatósági díjak és költségek	1 645 000	1 670 000	5 250 000	1 945 000	3 500 000	3 500 000
Egyéb ügyviteli szolgáltatások	600 000	636 000	668 000	695 000	715 000	737 000
Szerver hosting	840 000	1 680 000	930 000	2 780 000	1 925 000	1 030 000
Autólízing	-	3 000 000	7 380 000	11 370 000	12 281 000	12 649 000
Utazás, útiköltség	-	2 500 000	7 500 000	9 500 000	10 000 000	11 000 000
Szaktanácsadás	6 000 000	6 360 000	6 678 000	6 945 000	7 153 000	7 368 000
Egészségügyi szolg.	4 800 000	9 600 000	19 080 000	31 963 000	48 012 000	49 452 000
Kapcs. váll. szolg.	116 400 000	122 400 000	128 520 000	133 661 000	137 661 000	141 801 000
Marketing	48 000 000	32 000 000	44 375 000	54 125 000	63 000 000	73 000 000

A Kapcsolt vállalkozások által nyújtott szolgáltatások költségének 30%-a aktiválásra kerül a mérlegben és az Immateriális javak között kerül megjelenítésre.

A 2025. évi jelentős költségnövekedések a németországi piacra lépés és onnan származó, tervezett növekedés okán következnek be, melyek ezt követően folyamatosan fennállnak.

10. táblázat: **Egyéb szolgáltatások (Ft/év)**

Megnevezés	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Bankköltség	636 000	1 080 000	3 000 000	5 400 000	6 840 000	8 664 000
Biztosítás	347 000	368 000	387 000	402 000	414 000	427 000

Egyéb szolgáltatások közé sorolható egy részt a havi bankköltség, illetve a biztosítás.

Személyjellegű ráfordítások

A személyi ráfordítások a bértáblában látható módon alakulnak. A Társaság az iparágban, illetve a régióban elvárható bérszínvonalat biztosítja az alkalmazottai számára. A személyi jellegű költségek kalkulációja során cél a fizetések vásárlóerejének fenntartása, így az inflációval egyező mértékű bérfeljesztést tervez a Társaság. Ez esetben a bővülés főként az értékesítés során szükséges, ahogyan ezt az alábbi táblázat is tükrözi.

11. táblázat: **Bértábla (Ft/hó)***

Megnevezés	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Vezérigazgató	1 500 000	1 590 000	1 669 500	1 736 280	1 788 368	1 842 019
Általános ápoló asszisztens	780 000	826 800	868 140	902 866	929 952	957 850
Ügyfélszolgálatos	780 000	826 800	868 140	902 866	929 952	957 850
Irodai asszisztens	480 000	508 800	534 240	555 610	572 278	589 446
Takarító	180 000	190 800	200 340	208 354	214 604	221 042
Általános ápoló asszisztens			868 140	902 866	929 952	957 850
Ügyfélszolgálatos			868 140	902 866	929 952	957 850
Általános ápoló asszisztens			968 140	1 006 866	1 037 072	1 068 184
Ügyfélszolgálatos			968 140	1 006 866	1 037 072	1 068 184
Általános ápoló asszisztens				1 006 866	1 037 072	1 068 184
Ügyfélszolgálatos				1 006 866	1 037 072	1 068 184
Marketing, sales	1 500 000	1 590 000	1 669 500	1 736 280	1 788 368	1 842 019
Marketing, sales			1 669 500	1 736 280	1 788 368	1 842 019
Marketing, sales				1 736 280	1 788 368	1 842 019
Beszerezés és logisztika		826 800	868 140	902 866	929 952	957 850

* Dőlt betűvel az újonnan megjelenő állomány

6.4 Eredményesség

A cél, hogy havi szinten, az év végére, de legkésőbb a tőkebefektetéstől számított 12. hónapban a Társaság működése pénzügyileg stabilizálódjon, a folyó bevételek fedezzék a folyó kiadásokat. Az aktuális év -71 MFt-os eredménye után, 2024-ben már pozitív eredményre, a tervek szerint 61 MFt várható. Tekintve, hogy a külföldi piacon való megjelenés, ami a növekedés igazán jelentős lehetőségét adja, a Társaság legkésőbb 2025 első félévében meg kíván jelenni a német (nyelvterületű) piacon. Tekintve, hogy ez a potenciális árbevételhez képest igen alacsony többletköltséggel jár, a külföldi árbevétel szinte teljes egészében megjelenik az eredményben, ennek köszönhetően, 2025 év végére, 497 MFt-os eredmény várható. A vizsgált futamidő végére már közel 2 Mrd Ft-os eredmény várható a tervek szerint. A vizsgált időszak végén, a felhalmozott eredménytartalék és pénzeszköz

állomány az input paraméterek nagyobb fokú változása esetén is fedezetet biztosítanak a tőkebefektetés visszafizetésére.

Árbevétel és EBITDA (eFt)	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Árbevétel	189 448	347 874	954 286	1 691 226	2 159 263	2 736 444
EBITDA	-66 820	73 805	555 102	1 177 861	1 584 279	2 125 018
EBITDA margin	n/a	21%	58%	70%	73%	78%

7 Mellékletek

1. számú melléklet – Eredménykimutatás
2. számú melléklet – Mérleg
3. számú melléklet – Cash-flow
4. számú melléklet – Önéletrajzok
5. számú melléklet – Németországi piaci jellemzők

7.1 1. számú melléklet: Eredményterv

Eredményterv

Adatok eFt-ban	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Belföldi értékesítés árbevétele	189 448	347 874	440 592	576 349	721 346	826 045
Export értékesítés árbevétele	0	0	513 694	1 114 877	1 437 917	1 910 398
Értékesítés nettó árbevétele	189 448	347 874	954 286	1 691 226	2 159 263	2 736 444
Aktivált saját teljesítmények értéke	34 920	36 720	38 556	40 098	41 301	42 540
Egyéb bevételek	0	0	0	0	0	0
Anyagköltség	0	0	0	0	0	0
Igénybe vett szolgáltatások értéke	190 570	189 329	240 016	277 441	311 047	329 505
Egyéb szolgáltatások értéke	0	0	0	0	0	0
Eladott áruk beszerzési értéke	0	0	0	0	0	0
Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke	0	0	0	0	0	0
Anyagjellegű ráfordítások	190 570	189 329	240 016	277 441	311 047	329 505
Bérek	58 140	72 186	128 215	183 760	200 861	206 887
Személyi jellegű egyéb kifizetések	0	0	0	0	0	0
Bérfelrakások	7 558	9 384	16 668	23 889	26 112	26 895
Személyi jellegű ráfordítások	65 698	81 570	144 882	207 649	226 973	233 782
Értékcsökkenési leírás	17 091	30 972	47 781	60 881	57 065	43 193
Egyéb ráfordítások	0	3 171	14 285	28 276	36 964	48 139
Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	-48 991	79 553	545 877	1 157 078	1 568 515	2 124 365
EBITDA	-31 900	110 525	593 658	1 217 959	1 625 580	2 167 558
Pénzügyi műveletek bevételei	0	0	0	0	0	0
Pénzügyi műveletek ráfordításai	0	0	0	0	0	0
Pénzügyi műveletek eredménye	0	0	0	0	0	0
Adózás előtti eredmény	-48 991	79 553	545 877	1 157 078	1 568 515	2 124 365
Adófizetési kötelezettség	0	7 160	49 129	104 137	141 166	191 193
Adózott eredmény	-48 991	72 393	496 748	1 052 941	1 427 349	1 933 172

7.2 2. számú melléklet: Mérlegterv

Mérlegterv

Adatok eFt-ban

Eszközök	2023	2024	2025	2026	2027	2028
A. Befektetett eszközök	71 653	81 001	81 276	60 493	44 730	44 077
I. Immateriális javak	54 385	66 515	66 838	55 530	41 480	42 540
II. Tárgyi eszközök	17 268	14 487	14 439	4 964	3 250	1 536
Ingatlanok	0	0	0	0	0	0
Műszaki gépek, berendezések	7 163	6 095	7 761	0	0	0
Egyéb gépek, berendezések	10 105	8 391	6 677	4 964	3 250	1 536
Beruházások	0	0	0	0	0	0
Értékhelyesbítés	0	0	0	0	0	0
III. Befektetett pénzügyi eszközök	0	0	0	0	0	0
B. Forgóeszközök	163 040	243 456	744 006	1 822 024	3 266 590	5 201 954
I. Készletek	0	0	0	0	0	0
II. Követelések	0	0	0	0	0	0
III. Értékpapírok	0	0	0	0	0	0
IV. Pénzeszközök	163 040	243 456	744 006	1 822 024	3 266 590	5 201 954
C. Aktív Időbeli Elhatárolások	90	90	90	90	90	90
Eszközök összesen	234 783	324 547	825 372	1 882 607	3 311 410	5 246 120

Források	2023	2024	2025	2026	2027	2028
D. Saját tőke	207 677	297 690	794 438	1 847 379	3 274 728	5 207 900
I. Jegyzett tőke	5 200	5 200	5 200	5 200	5 200	5 200
II. Tőketartalék	470 260	487 880	487 880	487 880	487 880	487 880
III. Eredménytartalék	-132 021	-267 783	-195 390	301 358	1 354 299	2 781 648
IV. Lekötött tartalék	0	0	0	0	0	0
V. Adózott eredmény	-135 762	72 393	496 748	1 052 941	1 427 349	1 933 172
E. Céltartalékok	0	0	0	0	0	0
F. Kötelezettségek	27 079	26 829	30 906	35 201	36 655	38 193
I. Hosszú lejáratú kötelezettségek	0	0	0	0	0	0
II. Rövid lejáratú kötelezettségek	27 079	26 829	30 906	35 201	36 655	38 193
Rövid lejáratú kölcsönök	0	0	0	0	0	0
Szállítók	16 345	16 095	20 172	24 467	25 921	27 459
Váltótartozások	0	0	0	0	0	0
RLK kapcsolt vállalkozásokkal szemben	0	0	0	0	0	0
Egyéb RLK	10 734	10 734	10 734	10 734	10 734	10 734
G. Passzív Időbeli Elhatárolások	28	28	28	28	28	28
Források összesen	234 783	324 547	825 372	1 882 607	3 311 410	5 246 120

7.3 3. számú melléklet: Cash-flow terv

Cash-Flow terv

Adatok eFt-ban

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
1. Adózás előtti eredmény ±	-48 991	79 553	545 877	1 157 078	1 568 515	2 124 365
2. Elszámolt amortizáció +	17 091	30 972	47 781	60 881	57 065	43 193
3. Elszámolt értékvesztés és visszairás ±	0	0	0	0	0	0
4. Céltartalék képzés és felhasználás különbözete ±	0	0	0	0	0	0
5. Befektetett eszközök értékesítésének eredménye ±	0	0	0	0	0	0
6. Szállítói kötelezettség változása ±	-94 461	-250	4 077	4 294	1 454	1 538
7. Egyéb rövid lejáratú kötelezettség változása ±	0	0	0	0	0	0
8. Passzív időbeli elhatárolások változása ±	0	0	0	0	0	0
9. Vevőkövetelés változása ±	47 817	0	0	0	0	0
10. Forgóeszközök (vevőkövetelés és pénzeszköz nélkül) változása ±	52 473	0	0	0	0	0
11. Aktív időbeli elhatárolások változása ±	0	0	0	0	0	0
12. Fizetett, fizetendő adó (nyereség után) -	0	-7 160	-49 129	-104 137	-141 166	-191 193
13. Fizetett, fizetendő osztalék, részesedés -	0	0	0	0	0	0
I. Szokásos tevékenységből származó pénzeszköz-változás	-26 072	103 115	548 606	1 118 116	1 485 868	1 977 903
14. Befektetett eszközök beszerzése -	-44 370	-40 320	-48 056	-40 098	-41 301	-42 540
15. Befektetett eszközök eladása +	0	0	0	0	0	0
16. Kapott osztalék, részesedés +	0	0	0	0	0	0
II. Befektetési tevékenységből származó pénzeszköz-változás	-44 370	-40 320	-48 056	-40 098	-41 301	-42 540

17. Részvénykibocsátás, tőkebevonás bevétele +	250 000	17 620	0	0	0	0
18. Kötvény, hitelviszonyt megtestesítő értékpapír kibocs. bevétele +	0	0	0	0	0	0
19. Hitel és kölcsön felvétele +	0	0	0	0	0	0
20. Hosszú lej. nyújtott kölcsönök és elhelyezett bankbetétek törlesztése, megszüntetése, beváltása +	0	0	0	0	0	0
21. Véglegesen kapott pénzeszköz +	0	0	0	0	0	0
22. Részvénybevonás, tőke kivonás (tőkeleszállítás) -	0	0	0	0	0	0
23. Kötvény és hitelviszonyt megtestesítő értékpapír visszafizetése -	0	0	0	0	0	0
24. Hitel és kölcsön törlesztése, visszafizetése -	-17 620	0	0	0	0	0
25. Hosszú lejáratra nyújtott kölcsönök és elhelyezett bankbetétek -	0	0	0	0	0	0
26. Véglegesen átadott pénzeszköz -	0	0	0	0	0	0
27. Alapítókkal szembeni, illetve egyéb hosszú lej. Köt. változása ±	0	0	0	0	0	0
III. Pénzügyi műveletekből származó pénzeszköz-változás	232 380	17 620	0	0	0	0
IV. Pénzeszközök változása (I+II+III. sorok) ±	161 938	80 415	500 550	1 078 018	1 444 567	1 935 363
Pénzeszközök állománya időszak elején	1 102	163 040	225 836	726 386	1 804 404	3 248 970
Pénzeszközök állománya időszak végén	163 040	243 456	726 386	1 804 404	3 248 970	5 184 334

7.4 4. számú melléklet: Önéletrajzok**Önéletrajzok**

1/3

PAPP TIBOR

Állampolgárság: Magyar
Születés dátuma: 1969. január 16.
Lakcím: **Budapest**, Verbéna u. 10.
Tel: +36209444177
email cím: patyihaz@gmail.com

SZAKMAI TAPASZTALATOK & REFERENCIÁK

2020 Sept. - vezérigazgató – *Privát Doktor ZRt.*

- Felelősségi kör: Operatív üzemeltetés / Értékesítés

2018 Aug. - IT vezető – *S+H Informatikai ZRt.*

- Felelősségi kör: Fejlesztés / Üzemeltetés / Infrastruktúra / Support

2010 Dec. - IT Outsourcing Igazgató – *Dijbeszedő Holding ZRt.*

- Felelősségi kör: Fejlesztés / Üzemeltetés / Infrastruktúra / Support
- Outsource Igazgatóság üzleti felelőse
- Vezérigazgatói stratégiai tanácsadó

2008 Dec.- Vezérigazgatói tanácsadó – *Dijbeszedő Holding ZRt.*
FOLD-R ZRt vezérigazgató

- A FOLD-R ZRt. Beolvasztása és konszolidációjának irányítása a DBH-ba
- A FOLD-R ZRt. Üzleti és operációs folyamataink irányítása – vezérigazgatóként

1999 Júl. - Vezérigazgató – *FOLD-R ZRt.*

- Alapító tulajdonos, teljeskörű üzleti, operatív vezető
- Pénzügyintézetek, nemzetközi multinacionális vállalatok részére szolgáltatások nyújtása
- ERSTE Értékpapír ZRt. operációs folyamatainak támogatása, stratégiai megoldások kialakításában tanácsadás
- Főbb szolgáltatások:
 - Bankkártya – mint független, külső rendszerszolgáltató kibocsátás / elfogadás, kártyagyártás, megszemélyesítés (Postilion és saját fejlesztésű rendszerek, eszközök segítségével)
 - MobilBank - SMS üzeneteken alapuló szolgáltatás
 - Mobile Payment
 - Archív rendszer – adatrögzítési, digitalizálási szolgáltatással
 - Tömeges, megszemélyesített küldemény előállítás, nyomtatás, borítékolás, postázás
- A céget felvásárolta a Dijbeszedő Holding ZRt.
- Tanácsadás különféle banki fejlesztési, stratégiai döntések során (CIB, ÁÉB, BB, ERSTE, Raiffeisen, Unicredit stb.)

1997 Okt.- IT Igazgató - *Budapest Bank*

- A Bank üzleti döntéseket irányító boardjának tagja (Bankkártyás szolgáltatások vonatkozásában)
- Felügyelete, irányítása a fejlesztési, beruházási tendereknek.
- A napi operációs folyamatok ellenőrzése, vezetése, a teljes software és hardware technológiai környezet vonatkozásában
- A GE Regionális IT Stratégiájának kialakításában, bevezetésében való közreműködés

- A banki rendszerek átlagos rendelkezésre-állási színjének javítása 67% -ról 99.7%-ra
- Új rendszerek bevezetésének, teszteszabásának felügyelete, irányítása
- Szupervisorként közreműködés a biztonsági és audit rendszerek kialakításában a nemzetközi GE szabályok szerint, együttműködve a regionális management-tel
- A Budapest Alapkezelő befektetési kártya rendszerének kialakítása, az alapkezelő nyilvántartási, kereskedelmi, operációs rendszereinek támogatása,
- Napi likviditás management-et támogató real-time megoldások bevezetése az alapkezelői szolgáltatáshoz kapcsolódó termékek számára
- MobilBank rendszer kialakítása, bevezetése
- GE Minőségbiztosítási Képzések: Greenbelt, DFSS és CIO Leadership vizsgák

- OTP Alapkezelő ZRT. allokációs, nyilvántartási rendszerének kialakítása, tervezése, bevezetése, külső megbízottként

1993 Szept.- CIB Bank ZRT.

1996 Jan.- Termékfejlesztési Főosztályvezető

- A banki, treasury, értékpapír szolgáltatások támogatását biztosító számlavezető, kereskedelmi és nyilvántartási rendszerek bevezetése
- A Bank honlapjának tervezése, kialakításának felügyelete
- A kártyatársasági csatlakozás irányítása, operatív feladatok felügyelete, támogatása
- 24 órás Helpdesk Szolgáltatás bevezetése

1995 Jan.- Szervezési Osztályvezető

- A külső, outsourcing szolgáltatók, beszállítók irányítása, felügyelete
- A bank fiókhálózatának bővítése, operatív szinten történő koordinációja
- Vezetői Információs rendszer bevezetésének irányítása (AMIS)
- Belső / Külső kommunikációt biztosító levelező rendszer bevezetésének felügyelete (G-mail / Lotus Notes)
- Dealer kereskedelmi rendszer kialakítása, bevezetése értékpapír és pénzügyi műveletek támogatására (Lotus Notes)
- "CheckSign" Rendszer – fejlesztési és bevezetési feladatok ellátása, a központosított aláírás-ellenőrző rendszer kialakítása során
- "Cashier" Rendszer – fejlesztési és bevezetési feladatok ellátása, a központosított on-line, pénztári és készpénz management-et biztosító rendszer kialakítása során
- Fejlesztés irányítása a Magyar Elszámolási rendszerhez történő csatlakozás során (GIRO) – Ezzel párhuzamosan a Magyar Nemzeti Bank által vezetett szabványosítási és bevezetési folyamatban történő szakmai tanácsadóként, illetve project tag-ként történő közreműködés

EGYÉB SZAKMAI KOMPETENCIÁK

2012 Jan.-	CIG Vagyonkezelő Felügyelőbizottsági tag
2009 Jan.-	CIG Pannonia Biztosító Alapító
2006 Feb.-	Magyar Outsourcing szövetség tagja
1999 Jan.-	Magyar Chip Kártya Fórum tagja
1998 Szept.-	Magyar Bankkártya Fórum tagja
1998 Júl.-	Intelligens Kártya Fórum tagja
1998 Jan.-	Technikai szakértő redőrségi eljárások során bank, vagy banki ügyfelek sérelmére elkövetett csalások, visszaélések vizsgálata során
1996 Aug.-	Magyar Szabadalmi Hivatal pénzügyi szabványok kialakításában szakértői közreműködő

1996 Júl.- Magyar Nemzeti Bank Pénzügyi szabályozási folyamatok kialakításában
szakértői közreműködő

TANULMÁNYOK

1991-1993 Pénzügyi Számviteli Főiskola (Budapest)
Szervezési Szak - Üzemgazdász diploma
1988-1991 Miskolci Egyetem
Gépészmémőki Kar – Informatikai Szervező

POST-GRADUÁLIS TANULMÁNYOK

Gábor Dénes Főiskola (Budapest) Vezető Információ Technológiai Szak

Budapest, 2022. december 20.

Szakmai Önéletrajz

Név: Preisinger Gábor
Születési idő hely: 1967. november 22., Budapest
Felsőfokú iskolai végzettség:
Budapesti Műszaki Egyetem
Építészmérnöki Kar – okleveles építész
Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem
Posztgraduális Kar – szakokleveles közgazdász
Szakképesítés: Perfect Zrt.
adótanácsadó
Nemzetközi Bankárképző
befektetéskezelő
Nyelvtudás: német (társalgási) angol (tárgyalási szinten)
Munkahelyek: P4Z Kft., S+H Portfolió Zrt., S+H Informatikai
Zrt., KMH Sportegyesület
Tevékenység: vezérigazgató, műszaki, gazdasági vezető,
adótanácsadó

1987-ben az egyetem mellett bekapcsolódtam az S+H Kft. munkájába. Számítógépes tervezői rendszerekkel, majd 1991-től MS-Windows környezetben futtatott programok fejlesztésével foglalkoztam.

1992 júniusában megvédtem építész diplomamunkámat, azóta főállásban az S+H Cégesoportnál és saját tanácsadó cégemben dolgozom. 1993 áprilisában COM programozói tanfolyamon vettem részt az ANACOMP GmbH-nál Wiesbadenben (D).

1993 szeptemberében beiratkoztam a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Posztgraduális Karára, levelező, öt féléves szakokleveles közgazdász képzésre. Szakdolgozatomat, a számítógépes tervezői rendszerekről 1996 tavaszán védtem meg.

1993-95-ben projektvezetőként és rendszertervezőként vettem részt egyedi IT rendszerek kialakításában és biztosítási elemző rendszerek tervezését-fejlesztését vezettem.

1996-tól építőipari mély és magasépítési kivitelezési munkák tervezésében és lebonyolításában vettem részt, mint fővállalkozói műszaki tanácsadó.

1999 őszétől az akkor megalakult S+H Portfolió Vagyonkezelő Zrt. vezérigazgatója vagyok. Társaságunk ingatlan projektek pénzügyi- és kivitelezés-szervezésével, lebonyolításával,

számviteli szolgáltatással, adó- és üzletviteli tanácsadással, kutatás-fejlesztéssel, informatikai szolgáltatásokkal és sportfinanszírozással foglalkozik.

2007 nyarán és őszén részt vettem a Pannónia Életbiztosító Nyrt., majd az MKB-Pannónia Alapkezelő szervezésében és megalapításában, 2014 decemberéig dolgoztam a biztosító Igazgatósága és Felügyelő Bizottsága mellett független stratégiai tanácsadóként.

2008-ban adótanácsadói képzést szereztem, 2010 óta egyedi adótanácsadással is foglalkozom.

A Carl Rogers Személyközpontú Iskola Alapítvány Ellenőrző Bizottságának elnöke vagyok.

K+F+I tevékenységünk: 2015 és 2019 között vezetéssel egy ökológiai kutatási projektet valósítottunk meg az Európai Unió támogatásával. 2018 óta egy új telemetrikus orvosi eszközrendszer fejlesztésén is dolgozunk, mely PrivátDoktor néven kerül forgalomba 2020 őszén.

2011-ben kapcsolódtam be a KMH Sportegyesület vezetésébe, melynek pénzügyi alelnöke vagyok.

2017-ben megválasztottak a Magyar Jégkorong Szövetség Gazdasági és Menedzsment Bizottságának rendes tagjává és a látványcsapatsport támogatásokat jóvágyó TAO Munkacsoport elnökévé.

Budapest, 2020. július hó

SZAKMAI ÖNÉLETRAJZ

Név: Dr.Vértes András

*Belgyógyász- kardiológus-angiológus szakorvos
Hipertónia minősített orvosa*

*Jelenlegi munkahely: 2006 óta:
DPC Kórház Országos Hematológiai és Infektológiai Intézet
Belgyógyászat-Nephrológiai- Angiológia*

osztályvezető főorvos

*Előző munkahely: 1990-2006 Gottsegen György Országos Kardiológiai Intézet-
főorvos*

KARDIOLÓGUS lap főszerkesztő 2020-ig

Kardiovaszkuláris Iránytű-főszerkesztő 2020-tól

*Magyar Kardiológusok Társasága Kardiovaszkuláris Munkacsoport Prevenció
munkacsoport vezető 2022.09.23 óta*

Tudományos és Kutatási Bizottság ETT külső szakértő 2020-tól

Európai Kardiológiai Társaság- ESC- Fellow

Szakmai Társaságok:

Magyar Angiológiai és Érsebészeti Társaság

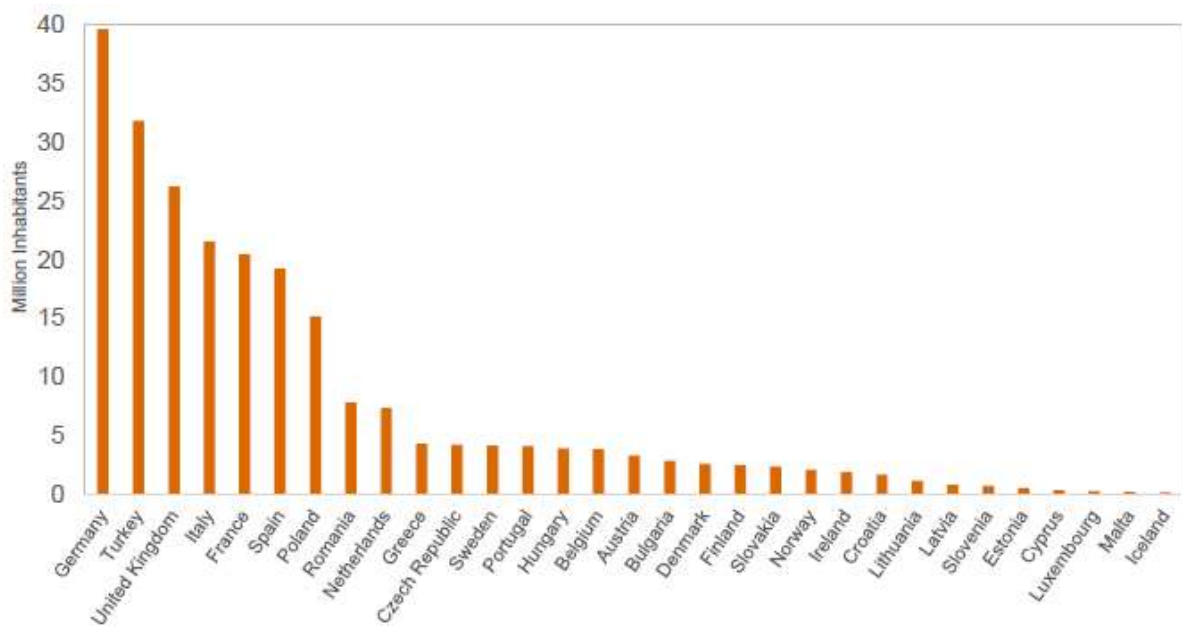
Magyar Hipertónia Társaság

Magyar Diabetológiai Társaság

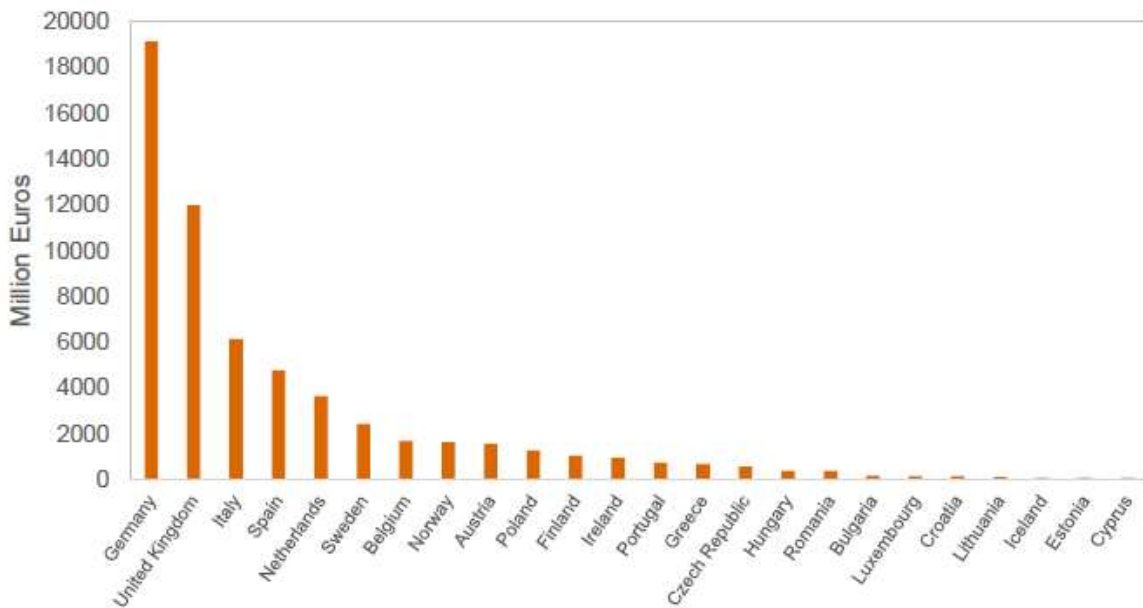
MKVT

7.5 5. számú melléklet: Németország piaci jellemzők

Forrása: European Commission (2018): Market study on telemedicine



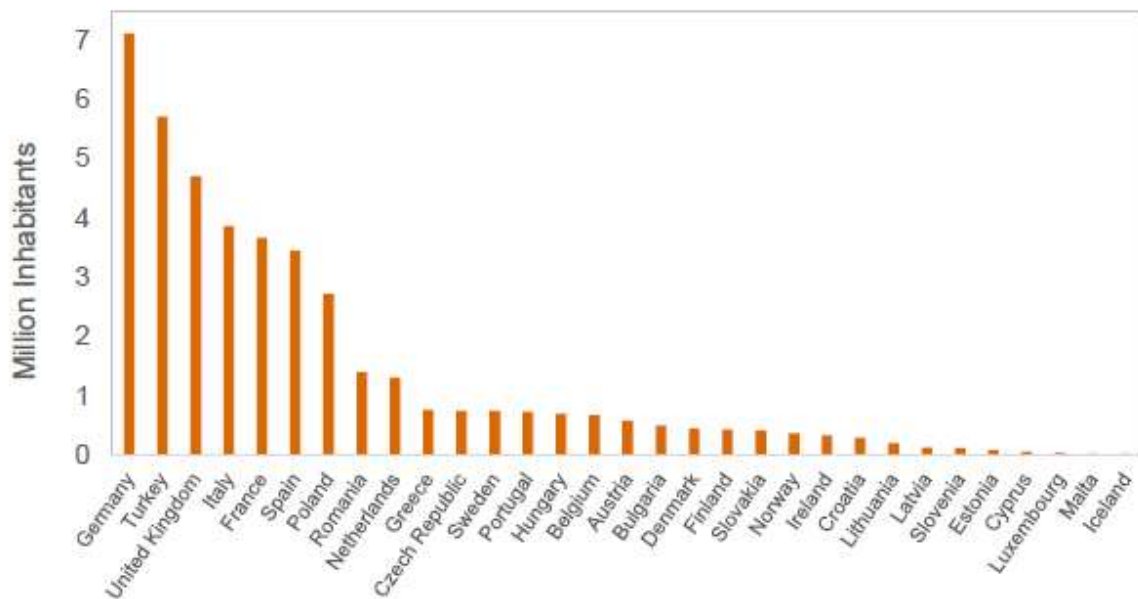
13. ábra: A krónikus betegségben szenvedő teljes népesség becslött száma az EU országokban (2018)



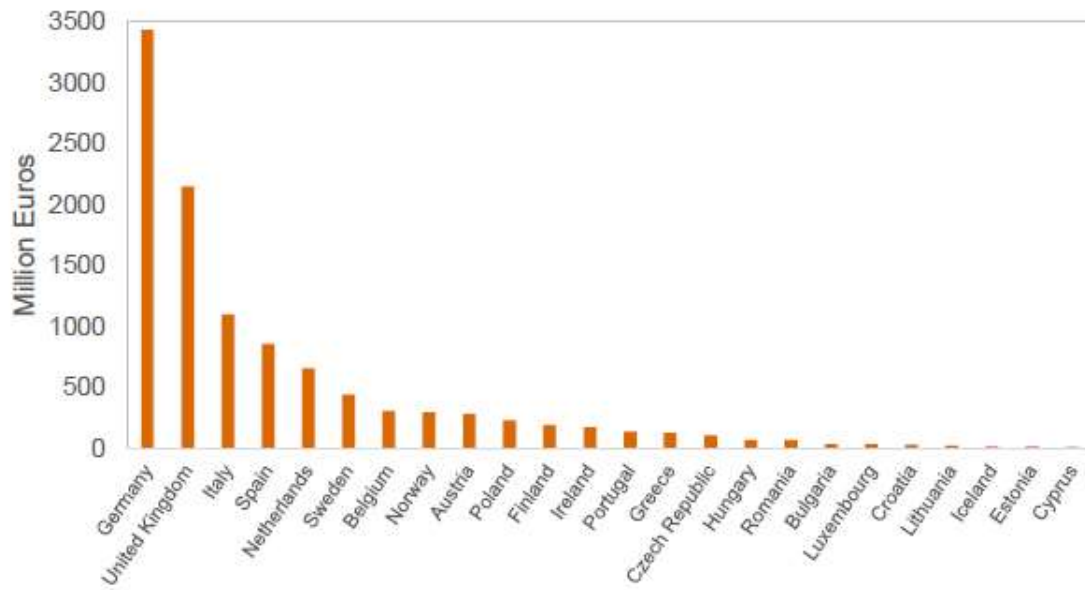
14. ábra: A krónikus betegség kezelésével kapcsolatos becslött egészségügyi kiadások becslött értéke az EU országokban (2018)

Country	eHealth market revenue per inhabitant (€)
Denmark	6.22
Sweden	5.05
Netherlands	4.75
Germany	4.69
Austria	4.66
Finland	4.46
France	4.09
United Kingdom	3.92
Belgium	3.87
Italy	3.38
Ireland	3.21
EU-24 average	3.05
Spain	2.97
Slovenia	2.68
Portugal	2.42
Czech Republic	2.26
Slovakia	2.14
Lithuania	1.98
Latvia	1.89
Croatia	1.80
Estonia	1.69
Poland	1.62
Hungary	1.25
Bulgaria	1.11
Romania	1.04

15. ábra: Az egy lakosra jutó eHealth-piaci bevétel az EU országokban (2018)



16. ábra: A telemedicinális megoldások iránti becsült piaci kereslet volumene az EU országokban (2018)



17. ábra: A telemedicinális megoldások iránti becsült piaci kereslet értéke az EU országokban (2018)