

FAQ - Fragen und Antworten

Während der laufenden Kampagne haben uns einige Fragen von Interessenten und potenziellen Investoren erreicht. Im folgenden Fragen-und-Antworten-Katalog finden Sie eine Auflistung hiervon. Dieser Katalog wird laufend aktualisiert. *Stand 25.08.2023*

Kategorie	Frage	Antwort
Aktien	Wie und wann erhalte ich Rendite aus den Idana-Aktien?	Das gemeinsame Ziel als Shareholder (Gründer, Investoren, beteiligte Mitarbeiter) ist es, das Unternehmen in einigen Jahren lukrativ zu verkaufen, wobei dann alle Aktionäre gemeinsam ihre Aktien verkaufen (ein prominentes Beispiel ist der Verkauf von Twitter, bei dem Elon Musk auch 100 % der Aktien erwarb). Für Sie als Investor zählt das Verhältnis aus zukünftigem Aktienkurs beim Unternehmensverkauf zum jetzigen Aktienkurs. Werden Ihre Aktien, für die Sie heute 200 EUR je Aktie zahlen, in ein paar Jahren für 600 EUR je Aktie verkauft, haben Sie Ihr Investment verdreifacht.
	Warum Aktien und nicht Anleihen?	Die Idana AG ist noch ein vergleichsweise kleines Unternehmen. Das bedeutet, der Unternehmenswert hat noch ein hohes Wachstumspotenzial, weshalb eine echte Eigenkapitalbeteiligung via Aktien für Investoren sehr lukrativ werden kann. Bei einer Anleihe wäre die Rendite deutlich begrenzter, das Verlustrisiko für den Investor aber trotzdem nicht wesentlich niedriger. Daher glauben wir, dass wir über Aktien einen deutlich spannenderen Case für Investoren bieten können.
	Warum Vorzugsaktien?	Das Konzept der Vorzugsaktie ermöglicht es uns, viele Investoren an unserem Erfolg zu beteiligen und gleichzeitig die Handlungsfähigkeit zu sichern, weil nur größere Investoren Stimmrechte halten. Wir schätzen dieses Modell insbesondere auch deshalb, weil es eine klare und unkomplizierte Struktur schafft, die für die Akzeptanz der Gesellschafter-/Aktionärsstruktur durch (zukünftige) professionelle Investoren wichtig ist.
	Weshalb 200 EUR/Aktie? An der Börse sind die meisten Aktien günstiger.	Unternehmen an der Börse führen zur "optischen Kursaufbesserung" oftmals Aktiensplits durch (z. B. wird 1 Aktie zu 1.000 EUR in 10 Aktien zu 100 EUR umgetauscht). Ansonsten wäre ihr Aktienkurs viel höher. (Beispiel: Die 100.000 CHF teure Lindt-Aktie) Wir haben bei der Idana AG bisher keinen Aktiensplit durchgeführt, sondern den Kurs je Anteil aus der GmbH 1:1 in der AG weitergeführt. Die 200 EUR je Aktie ergeben sich aus der Unternehmensbewertung, die auf unserer Seedmatch-Seite detailliert erläutert ist. Für Sie als Investor zählt allein das Verhältnis aus zukünftigem Aktienkurs beim Unternehmensverkauf zum jetzigen Aktienkurs. Ob 400 zu 200 EUR oder 40 zu 20 EUR macht dabei keinen Unterschied.
	Wie war der Preis je Aktie/Anteil vor ein/zwei Jahren?	Die letzte bewertete Finanzierungsrunde im August 2022 wurde zu 175 EUR je Anteil durchgeführt. 2021 fand eine Finanzierungsrunde mit Wandeldarlehen statt, die 20 % Discount bei der Wandlung in Anteile gewährten, somit implizit 140 EUR/Anteil.
	Wieviel % am Unternehmen erhalte ich pro Aktie?	Jede Aktie gewährt 1 EUR am Grundkapital, entsprechend lässt sich so der Anteil in % berechnen. Das Grundkapital beträgt aktuell 56.453 EUR, wird aber im Rahmen der Finanzierungsrunde über die nächsten Monate auf maximal 84.724 EUR erhöht (das Maximum wird ungefähr bei einer Gesamtfinanzierungssumme von 4 Mio. EUR erreicht). Beispielsweise würde ein Investment von 25.000 EUR (125 Aktien) also zwischen 0,15-0,20 % am Unternehmen gewähren. Zentral für die Berechnung Ihrer Rendite als Investor ist jedoch die Differenz aus dem Verkaufspreis (beim Exit) und dem Kaufpreis (200 EUR) jeder Aktie.

	Wann sehe ich die Aktien in meinem Depot?	Die Verbriefung und Übertragung der Aktien in jedes Depot wird en bloc für alle Investoren nach Abschluss der Seedmatch-Kampagne erfolgen und kann einige Wochen dauern, da der Vorgang auf technischer Seite relativ komplex ist. Sie sind natürlich trotzdem schon vorher Aktionär und in vollem Umfang partizipiert.
	Weshalb ist noch kein Listing/Börseneinbeziehung der Aktien geplant?	Ein Börsengang oder Listing am Open Market (Freiverkehr) ist für uns ein sehr interessantes Zukunftsszenario. Statistisch ist ein Exit bei Unternehmen in unserer Branche jedoch wahrscheinlicher, ein Verkauf des gesamten Unternehmens an einen Dritten, der alle Aktien aller Aktionäre aufkauft. In diesem Weg sehen wir aktuell auch die besten Chancen für uns bzw. unsere Aktionäre, zu einem lukrativen Exit zu kommen. Kategorisch ausgeschlossen sind Alternativen aber nicht.
Inhaltlich		Wir setzen bereits an verschiedenen Stellen im Produkt und der Organisation auf KI: - Idana kann aus den Antworten einen Text in natürlicher Sprache (z. B. für den Arztbrief) formulieren, hierbei kommen sogenannte NLG-Algorithmen (Natural Language Generation, eine Form künstlicher Intelligenz) zum Einsatz. - Idana kann mit Hilfe von Bilderkennung und ChatGPT eingescannte Papierfragebögen automatisch in digitale Idana-Fragebögen konvertieren (siehe aktuelles Update, experimentelle Funktion) - Intern setzen wir KI-Tools an ganz verschiedenen Stellen zur Effizienzsteigerung ein. Zum Beispiel um (Marketing-)Texte vorformulieren zu lassen oder um die Softwareentwicklung zu beschleunigen.
	Wo setzt Idana KI ein (oder plant es)?	Einerseits setzen disruptiven KI-Technologien wie ChatGPT der Fantasie keine Grenzen, andererseits sind sie aber auch noch jung und für viele produktive Anwendungsfälle, insbesondere im medizinischen Alltag, noch nicht ausgereift. Für uns bedeutet das: kreativ experimentieren und Anwendungen identifizieren, die schon heute einen Mehrwert ohne Risiko bieten (siehe Beispiele oben).
	Wie wirkt sich die Einführung der elektronischen Patientenakte auf Idana aus?	Idana dient primär der Erfassung aktueller Patienteneintragungen. "Was ist das Problem (heute)? Was brauchen Sie?" In der elektronischen Patientenakte (ePA) hingegen werden Gesundheitsdaten archiviert. Das bedeutet: - Wenn diese Daten in der ePA hinterlegt sind und das halbwegs aktuell, muss Idana in Zukunft seltener Hintergrundinformationen wie Allergien, Medikamente, Vorerkrankungen abfragen. Das wäre im Sinne der User Experience gut für Patienten und ermöglicht Idana den Fokus auf den Status Quo. - Wenn in Zukunft die Idana-Berichte auch in der ePA abgelegt werden könnten, werden dadurch mehr Ärzte durch Einsicht in die Akte auf Idana aufmerksam. Somit könnte die ePA ein Wachstumstreiber werden. - Kunden nutzen jetzt schon Idana, um die notwendigen Daten für die Erstbefüllung der ePA zu organisieren und Einwilligungserklärungen in Bezug auf die ePA zu erfassen.

Finanzkennzahlen	<p>Weshalb macht Idana bisher und in naher Zukunft keinen Gewinn?</p>	<p>Die Entscheidung, bisher und in naher Zukunft keinen Gewinn zu erwirtschaften, beruht auf unserer strategischen Ausrichtung und dem Ziel, langfristigen Mehrwert für unsere Investoren und Kunden zu schaffen. Wir konzentrieren uns auf schnelles Wachstum und die Weiterentwicklung unserer Plattform, um die Patientenversorgung durch innovative Technologien nachhaltig zu verbessern.</p> <p>Unsere Investoren haben in unser Unternehmen und unsere Vision vertraut, und wir nutzen die eingesammelten Mittel, um in Entwicklung und Vertrieb zu investieren. Wir haben eine klare Roadmap, um unsere Kundenbasis zu erweitern, neue Märkte zu erschließen und unsere Dienstleistungen kontinuierlich zu verbessern. Dies erfordert Investitionen in talentierte Mitarbeiter, Technologieinfrastruktur und Marketing.</p> <p>Es ist wichtig zu betonen, dass in unserem Bereich (Software-as-a-Service) ein anfänglicher Fokus auf Wachstum vor Profitabilität die Regel ist. Wir streben jedoch an, innerhalb der nächsten drei Jahre profitabel zu werden.</p>
	<p>Was passiert, wenn über Seedmatch (deutlich) weniger als das geplante Volumen von 1,2 Mio. € zusammenkommt?</p>	<p>Sollte über Seedmatch weniger Kapital als geplant zusammenkommen, passen wir unsere Strategie an, um die Interessen unserer Investoren zu schützen. Denn unsere oberste Priorität ist es, Verluste für unsere Investoren zu vermeiden. Daher werden wir proaktiv handeln und unsere Ausgaben entsprechend dem verfügbaren Kapital anpassen. Dies bedeutet, dass wir geplante Investitionen, wie beispielsweise Neueinstellungen, verschieben werden, bis die Finanzierung stabil ist.</p> <p>Wir werden intensiver Investoren über alternative Kanäle suchen und ansprechen, auch mit Unterstützung unseres eigenen Netzwerks sowie Dienstleistern für die Kapitalvermittlung. Darüber hinaus werden wir verstärkt öffentliche Fördermittel, d. h. Zuschüsse und öffentliches Risikokapital, akquirieren.</p> <p>Uns ist bewusst, dass die Investorensuche Zeit in Anspruch nehmen kann. Daher sind wir entschlossen, so lange wie nötig in die Akquise von Investoren zu investieren, bis die benötigte Liquidität sichergestellt ist. Selbst wenn es bedeutet, dass dieser Prozess einige Monate länger dauert als geplant.</p> <p>Unsere langfristige Vision und unser Engagement für den Erfolg des Unternehmens bleiben unverändert. In jedem Fall werden wir alle erforderlichen Schritte unternehmen, um sicherzustellen, dass die Idana AG auf einem soliden finanziellen Fundament steht.</p>