

Disclaimer

Diese Präsentation dient nur zur Information. CubeDoc erbringt keine medizinischen Leistungen, sondern stellt Infrastruktur bereit. Ärztliche Leistungen erfolgen unabhängig gemäß § 18 MBO-Ä.

Mission Statement

Mit einem einzigartigen Produkt eröffnet CubeDoc neue Dimensionen des effizienten und niedrigschwelligen Zugangs zu ärztlicher Versorgung. Als Team aus Ärzten, Experten im Bereich Gesundheitsleistungen und Technikern wollen wir CubeDoc als Standard einer innovativen Telemedizin im öffentlichen sowie privaten Raum etablieren. CubeDoc liefert unmittelbaren Mehrwert für Patienten und will einen wichtigen Beitrag zur digitalisierten, medizinischen Infrastruktur leisten.

CubeDoc



4 | Highlights



Einzigartige Kombination von persönlicher ärztlicher Beratung per Telemedizin und medizintechnischer Diagnostik in einem kompakten Würfel (CubeDoc)



Zwei verschiedene CubeDoc-Varianten:
Grundfläche 1,5x1,5 Meter bzw. 3,0x3,0 Meter"



Hochgradige Digitalisierung aller Prozesse von Patientenmanagement, Datenaustausch und Diagnostik unter Einbindung Künstlicher Intelligenz und mit persönlichen vor Ort Support



Vielfältige Einsatzmöglichkeiten des Cube Doc durch sein kompaktes Design in Einkaufszentren, Apotheken und Pflegeheimen



Netzwerk zu Ärzten (MVZ), Krankenkassen, Medizintechnikherstellern sichert Erfüllung der regulatorischen Anforderungen, medizinische Expertise, Produktqualität und Abrechnungssicherheit der Leistungen bei GKV sowie PKV



Erlösmodell mit einmaligen Einnahmen pro Cube von rd. EUR 80.000 und wiederkehrende Einnahmen von 18.000 pro Jahr und CubeDoc



Bereits gesicherte Abnahmeverträge für mehr als 50 CubeDocs im Jahr 2026 und Umsatz mindestens im mittleren einstelligen Mio.-Euro-Bereich schon im ersten Jahr



Break even im 4. Qu. 2026



Dynamisches Wachstum durch deutschlandweiten Roll out, Weiterentwicklung des CubeDoc mit weiteren Leistungen und Add on Produkten, internationale Expansion





5

Agenda

Produkt & Unternehmen

6

Markt & Treiber

16

Wachstum & Ziele

20

Aktie & Highlights

23

PRODUKT UND UNTERNEHMEN



7

Problem Medizinischer Versorgung

Lange
Wartezeiten

Entkopplung zum
Alltäglichen

Fehlende
Infrastruktur im
ländlichen Raum

Zu wenige
Arztkontakte

Ineffizienz

Zu späte
medizinische
Entscheidungen

Mangelnde Arztpräsenz in Pflege-
und Betreuungseinrichtungen



8 | Lösung: CubeDoc – die digitale Mini-Praxis



Unkomplizierte Installation eines CubeDoc beim Betreiber in XX – YY Stunden (inkl. Schulung)



9 | Ablauf, Einsatzorte, Anwendungen



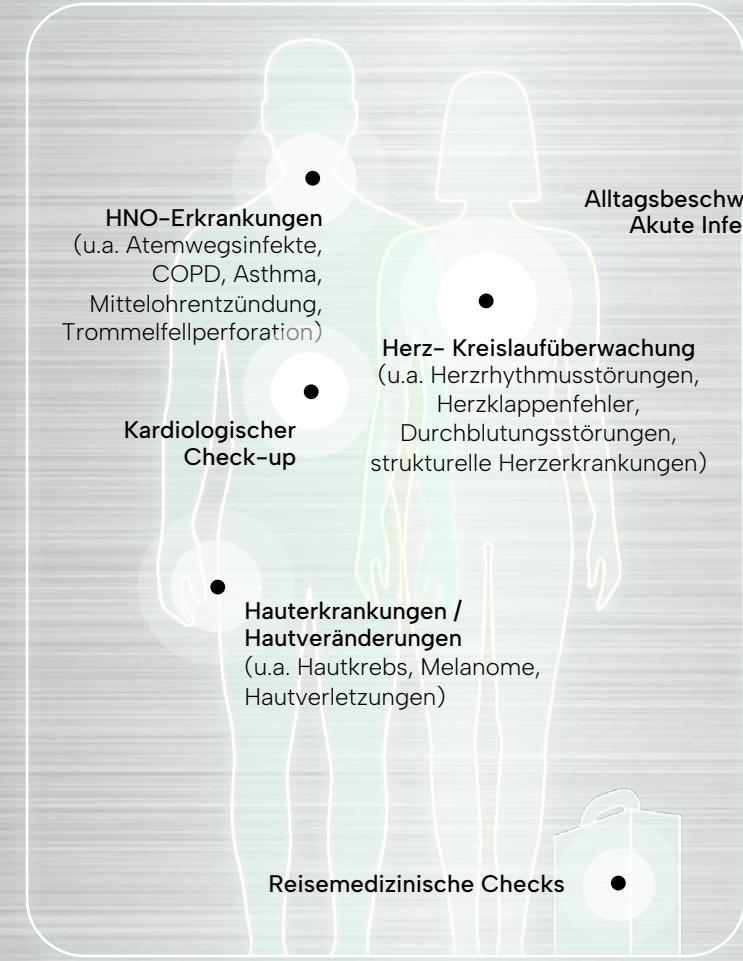
Pflege- und Betreuungseinrichtungen



Einkaufszentren/ Einzelhandel



Apotheken





10 | Produktion, Schnittstellen, Partner



Produktionskapazität

Anfänglich rd. 500
CubeDoc p.a.

Inbetriebnahme

innerhalb rd. 3 – 4
Stunden beim
Betreiber

Schutzrechte

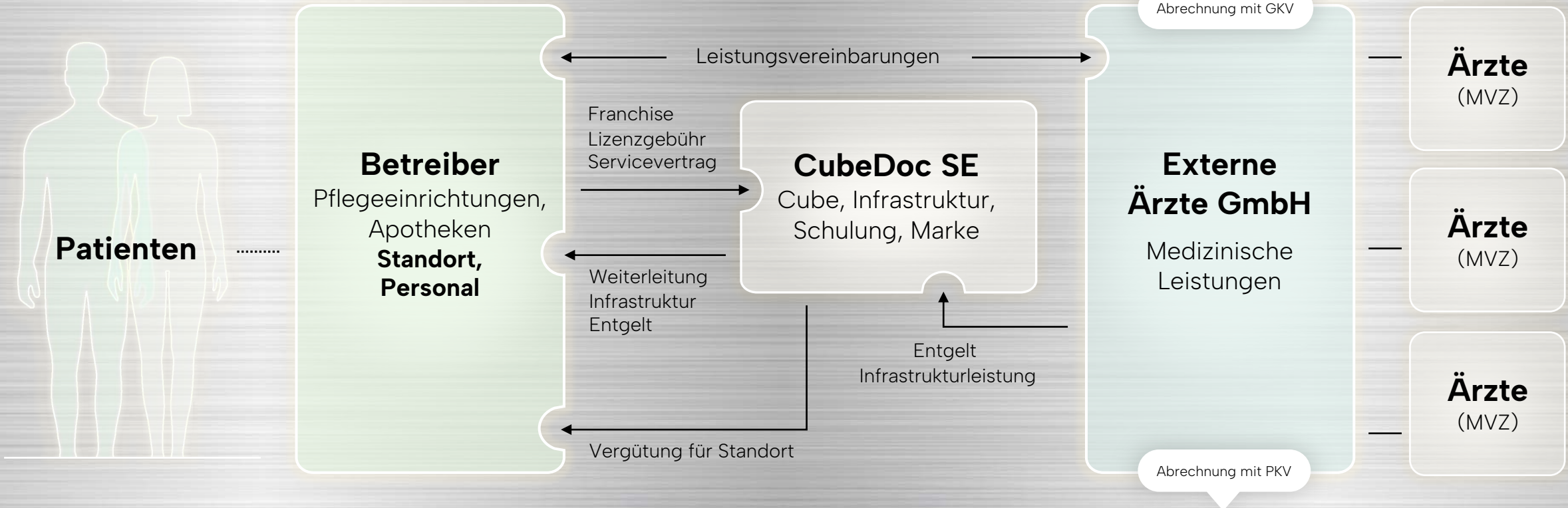
Marke, Workflow-
Struktur, Design
Kabine (geplant)

Patente

Technische Patente in
Vorbereitung



11 | Erlösmodell



CubeDoc SE erhält

- + einmalige Zahlung vom Betreiber für Cube von EUR 80.000
- + laufende Einnahmen aus Wartung und Service von jährlich EUR 6.000
- + laufende Lizenzgebühr von jährlich EUR 22.000
- + ggfs. laufende Umsatzbeteiligung an nicht-medizinischen Leistungen

CubeDoc SE als medizinischer Infrastruktur-Provider der nächsten Generation

+ 12 | CubeDoc – Vorteile für die Zielgruppen



Senioren-/ Pflegeheime

(Vor allem größere Häuser ab 60 Betten u. Verbünde)

- + Kontinuierliche ärztliche Leistungen für Bewohner
- + Bessere Behandlungsqualität besonders bei chronisch Kranken
- + Prävention und schnellere Reaktionszeiten bei akuten Fällen
- + Aufwertung der Einrichtung durch CubeDoc bei Bewohnern und Angehörigen



Apotheken

- + Frequenzbringer
- + Abgrenzung vom Wettbewerb
- + Cross-Selling mit Arzneimittelangebot
- + Verbesserte Auslastung des Apothekenpersonals
- + Jährliche Überschüsse von bis zu EUR 200.000 möglich



Einzelhandel

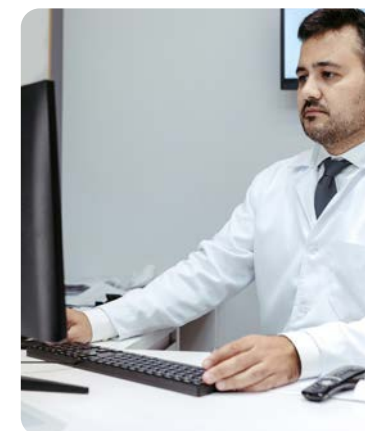
(Einkaufszentren, Großmärkte, Sanitätshäuser etc.)

- + Erweiterung des Angebots
- + Abgrenzung vom Wettbewerb
- + Zusätzliche Auslastung der Fläche
- + Jährliche Überschüsse von bis zu EUR 300.000 möglich



Patienten

- + Ärztliche Versorgung in bester Qualität
- + Einsatz von State of the Art Medizintechnik
- + Niedrigschwellige Einbindung in den Tagesablauf
- + Verringerung von Wartezeiten
- + Hoher Digitalisierungsgrad + persönliche Betreuung



Ärzte / MVZ

- + Stetiges, ortungebundenes Einkommen
- + Flexibilisierung der Arbeitszeiten
- + Weniger Praxismanagement und – personal
- + Entkopplung von Behandlung und Patientenpräsenz



13 | Team – Perfekt aufgestellt für Expansion

C-LEVEL

Nils Behrens

Chief Executive Officer

Manager Life Science & Brand Building

- + Lanserhof Group
- + TUI / TUI Cruises
- + Springer & Jacoby

Dr. Kaneschka Jahanyar

Chief Medical Officer (extern über Ärzte GmbH) / Co-Founder

Arzt & Telemedizin-Pionier

- + Bayer AG
- + TeleDoctor24
- + Facharzt Allgemein- & Viszeralchirurgie
- + Oberarzt verschiedene Krankenhäuser in Dtl.

Florian Eutermoser

Chief Financial Officer

Finanzfachmann

- + Maria Galland
- + TriFinance

Anke Kirschberg

Chief Operating Officer

Managerin & Marketing-Profi

- + GALERIA
- + Peek & Cloppenburg

AUFSCHTSRAT

Kirikakos Vavelidis

AR-Vorsitzender

Bank-Manager

- + Managing Director Commerzbank AG

Hubertus Seidler

Unternehmer im Bereich Senioreneinrichtungen

- + SWB Wohnstift (CEO)

Prof. Jama Jahanyar

Herz-Thorax-Chirurg

- + Mayo Clinic
- + Inova Fairfax Hospital
- + Cliniques universitaires Saint-Luc

BEIRAT

Nicole Richter

Unternehmerin im Bereich Vertragsmanagement Health Care

- + richter care consulting
- + Hausärztliche Vertragsgemeinschaft (Ltq. Vertragsmanagement)
- + Verband der Angestellten Krankenkassen (Ltq. Versorgungsmanagement)

Thomas Guth

Finanzprofi

- + Nokia Solutions and Networks
- + Beteiligungsges. f. d. dt. Wirtschaft
- + Dresdner Bank

Dr. Werner Baumgärtner

Facharzt Allgemeinmedizin

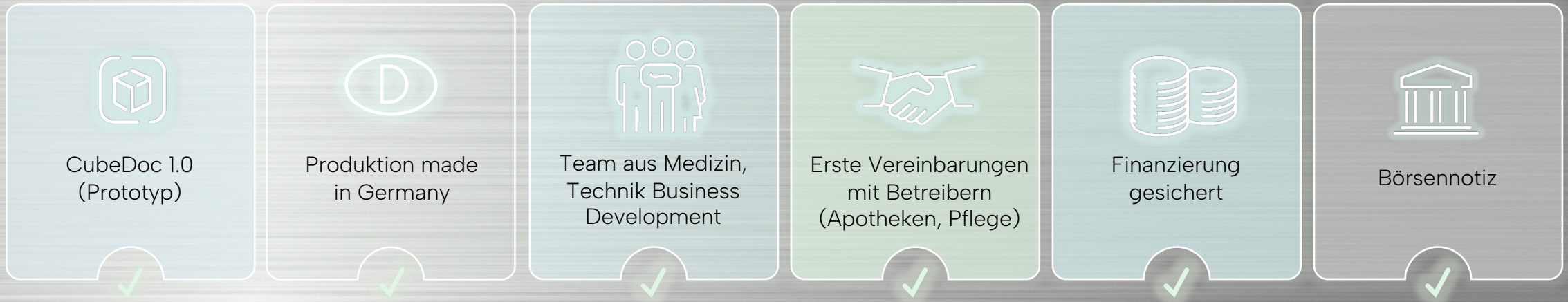
- + Dr. Baumgärtner MVZ
- + Mitgründer & ehem. Vorsitzender Mediverbund BW

Dr. Evgeny Palchyk

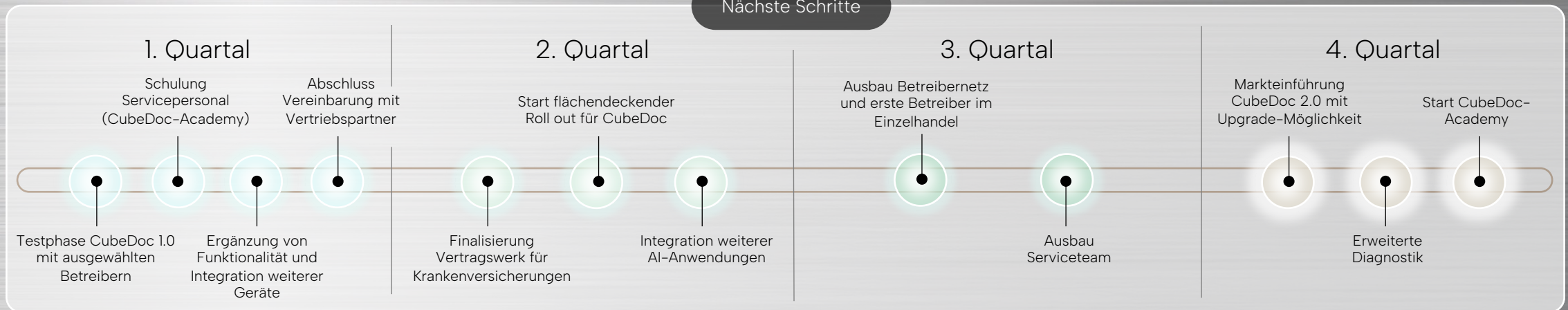
Facharzt Allgemein- & Viszeralchirurgie

- + Oberarzt Verschiedene Krankenhäuser in Dtl.

+ 14 | Bereit für den Marktstart



Nächste Schritte





15 | Umfassende Abnahmeverträge fixiert

Marktführerschaft im Visier



Abnahme von 50 CubeDocs
schon vor Markteintritt
vertraglich fixiert



**Eine marktführende
Position** damit bereits
jetzt gesichert



**LOI über weitere
umfassende Abnahme**
liegt vor



Senioren- und Pflegeeinrichtungen
sowie Apotheken als erste
Schwerpunkte als erster
Schwerpunkt



Intensive Gespräche
auch mit Einzelhandel

MARKT UND TREIBER

+ 17 | Hohes Standort-Potenzial für CubeDoc

16.731
Apotheken

Herausforderungen:

- + Starke Konkurrenz durch Onlinehandel
- + Nachlassende Profitabilität

8.193
Einrichtungen
Betreutes Wohnen

Herausforderungen:

- + Hohe Erwartung der Bewohner an moderne Infrastruktur
- + Anpassung an geänderte Gesundheitssituation



1.988
große Supermärkte &
SB Warenhäuser

(>2.500 qm Fläche bzw. >5.000qm Fläche)

Herausforderungen:

- + Konkurrenz Onlinehandel
- + Geringe Margen und fehlende zusätzliche Erlösquellen

11.646
Pflegeheime

Herausforderungen:

- + Angespannte wirtschaftliche Situation
- + Modernisierungs- & Digitalisierungsdruck

506
Shopping-Center

(> 10.000 qm Handelsfläche)

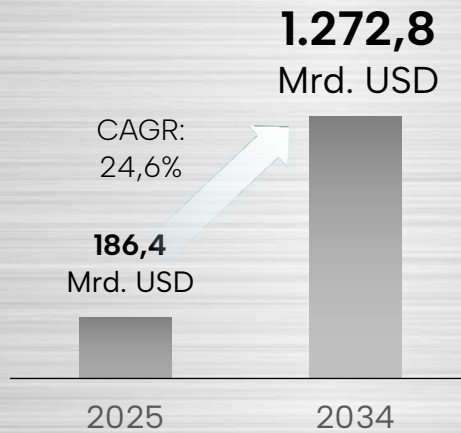
Herausforderungen:

- + Starke Konkurrenz durch Onlinehandel
- + Nachlassende Profitabilität



18 | Telemedizin auf dem Vormarsch

Rasanten Marktwachstum Telemedizin



Quelle: Fortune Business Insights

Treiber Telemedizin

- + Verstärkter Ärztemangel
- + Neue digitale Möglichkeiten
- + Etablierung in der Kostenübernahme
- + Zunahme chronischer Erkrankungen

Zunehmende Akzeptanz auch in Deutschland



89%

Zustimmung Digitalisierung im Gesundheitswesen*

71%

Wunsch nach mehr Digitalisierungs-Tempo*

69%

Nutzung mind. einer Gesundheits-App*

90%

Bekanntheit Videosprechstunde*

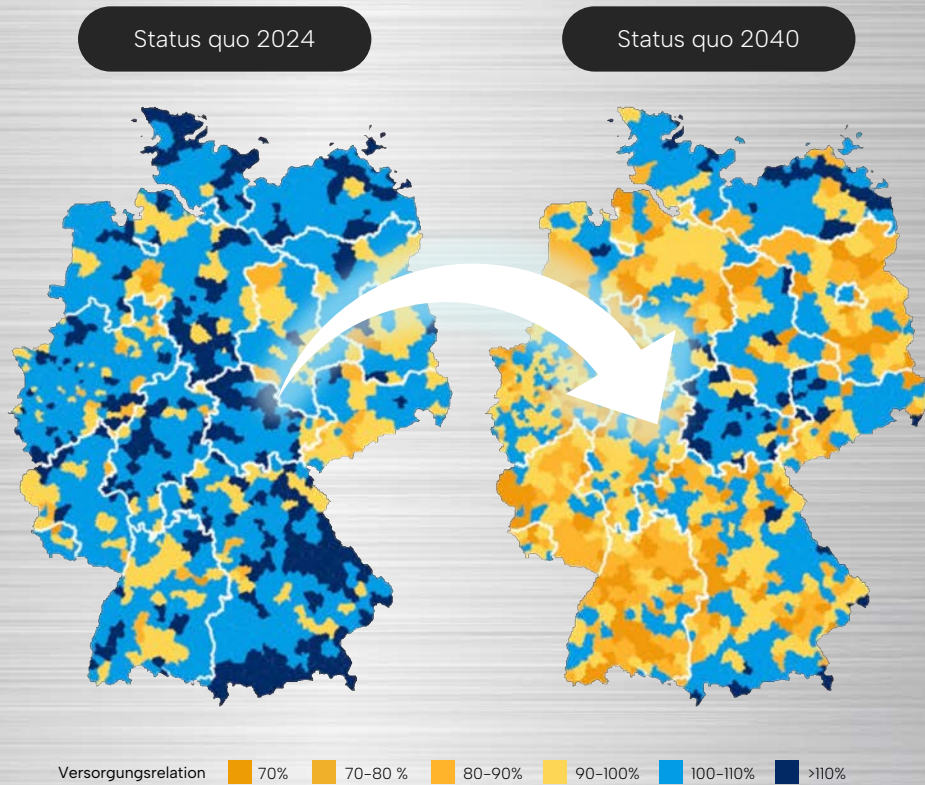
80%

Mehr Nutzung Videosprechstunde seit 2022*/**

* Repräsentative Umfrage Bitkom 2024
 ** 27% der Deutschen haben 2024 schonmal eine Videosprechstunde genutzt, 2022 waren es 15%

19 | Ärztemangel weiter steigend

Hausärztliche Versorgung mit dramatischer Prognose



Entwicklung Relation Hausärzte-Angebot und Nachfrage
Quelle: Bertelsmannstiftung 2025

Aber: **60%**

derjenigen, die ihre Tätigkeit beenden möchten, können sich vorstellen unter bestimmten Bedingungen (u.a. Teilzeitarbeit) länger im Beruf zu bleiben

Kritische Nachwuchssituation

Nur **15,3%**

der Facharztanerkennungen bezogen sich hausärztlichen Tätigkeit***

68,7%

aller Hausärzte waren 2023 älter als 50 Jahre*

Überalterung

24%

aller Hausärztinnen und -ärzte wollen in den kommenden Jahren 5 Jahren ihre Tätigkeit beenden**

60%

aller (jungen) Ärzte in Weiterbildung wollen nach künftig nur in Teilzeit arbeiten

* Quelle: Kassenärztliche Bundesvereinigung
** Quelle: Bertelsmannstiftung 2025
*** Quelle: Bundesärztekammer 2023)

WACHSTUM UND ZIELE



21 | Klare Strategie

Neue Standorte / Kundengruppen

- + Zügiger Roll out in Deutschland in den Kernzielgruppen
- + Weitere Ziel-Locations: Flughäfen, Bahnhöfe, Schulen etc.
- + Ärzte als CubeDoc Betreiber
- + Adressierung mittelgroßer Einzelhändler



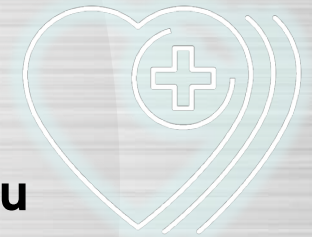
Internationalisierung

- + Weitere europäische Märkte (Österreich, Schweiz, Benelux, Spanien, VAE)
- + Langfristig evtl. USA
- + Internationalisierung über regionale Tochtergesellschaften und JVs



Produktausbau

- + Expansion in Lifestyle-Medizin
 - Gewichtsreduktion
 - Hormonbehandlung
 - Männergesundheit
- + Erweiterung um zusätzliche Diagnostik & Labor
- + Betreibergruppenspezifische Varianten & Designs



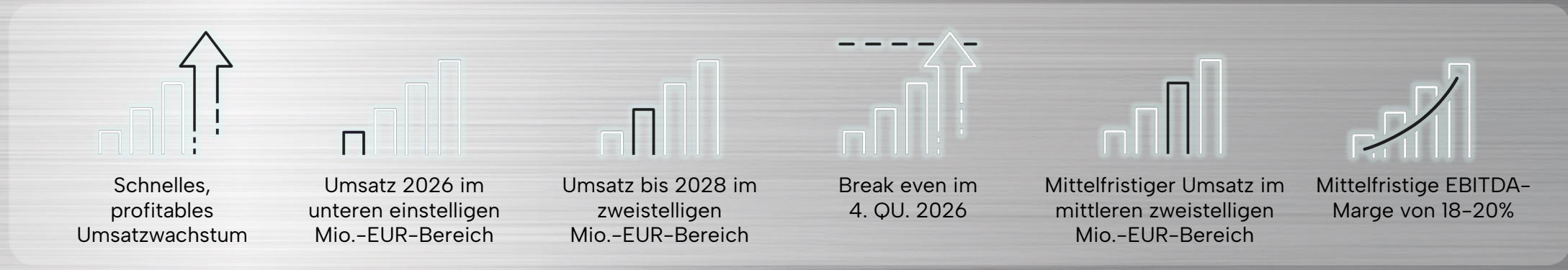


22 | CubeDoc-Perspektiven

Strategische Timeline



Finanzziele



AKTIE UND HIGHLIGHTS



24 | Daten zur Aktie

Börse	Düsseldorf
Börsensegment	Freiverkehr
ISIN / WKN	DE000A3DXGY5 / A3DXGY
Kürzel	QDOC
Geschäftsjahr	31.12.

+ 25 | CubeDoc – Einzigartig



+ Innovator bei Infrastruktur
im Wachstumsmarkt
Telemedizin

+ Wachsender Markt
durch Transformation des
Gesundheitssystems

+ Branchennetzwerk für
dynamischen Roll out

+ Fortschreitende AI-Einbindung
und Produktinnovation

+ Entwickelt von
Medizinern und
Wirtschaftsexperten

+ Klarer Wachstumsstrategie

+ Einzigartiges
Diagnostik- und
Analysespektrum

+ Starkes, profitables
Umsatzwachstum mit
hohen wiederkehrenden
Einnahmen



26 | Kontakt

CubeDoc

CubeDoc SE
Von Werth Str. 1
50670 Köln

T: +49 (0)221 - 93549844 / 93549862 / 93549857

E-Mail: info@cubedoc.ai

www.cubedoc.com

CubeDoc

KOMPAKT. INTELLIGENT. FÜR ALLE. ÜBERALL.