

CORTHEA Nutrition GmbH

FOUNDER CIRCLE · VERTRAULICH

Premium-Nahrungsergänzung als tägliches Sachet. Das vollständige Tagesprofil, pH-gesteuert freigesetzt über die Coated Beads Technologie, im Abo und über Apotheken und Fünf-Sterne-Hotels.

PROBLEM

Spürbare Wirkung bleibt in der Supplementierung die Ausnahme. Klassische Produkte setzen alles gleichzeitig im Magen frei, am ungünstigsten Ort für die Aufnahme. Wer keine Wirkung spürt, bleibt selten dabei. Adhärenz ist der eigentliche Hebel.

LÖSUNG

CORTHEA DAILY liefert das vollständige Tagesprofil in einem Sachet, ohne Anmischen. Zwei Bead-Typen geben ihren Inhalt pH-gesteuert frei, über fünf zeitversetzte Profile: wasserlösliche, lipophile und empfindliche Wirkstoffe jeweils dort, wo sie aufgenommen werden.

WARUM JETZT

Bei Konsumprodukten gewinnt die Bequemlichkeit. Ein Sachet am Morgen gegen eine Handvoll Kapseln über den Tag, dazu die Konstruktion auf die bessere Aufnahme, für die der Nachweis gerade entsteht. CORTHEA ist aus dem Health Club heraus gewachsen, aus der täglichen Arbeit mit echten Kunden. Was fehlt, sind zwei Nachweise, die im Premium-Segment bisher kein Anbieter führt: die wissenschaftliche Evidenz am Gesamtprodukt und der sichtbare Kundenaufbau. **Genau diese beiden erbringt der Founder Circle.** Danach wird die Finanzierung des Wachstums zur Auswahl unter Interessenten.

FINANZPLAN, PLAN

NETTO-UMSATZ J1 / J2 / J3

1,52 4,29 8,08

Mio. EUR, Basispfad auf gemessener Retention, Modell v2.2

ERTRAGSKRAFT J1 / J2 / J3

0,29 1,23 2,34

Mio. EUR, EBITDA vor Wachstumsprogramm, Marge 19 / 29 / 29 %, Stressfall J3 rund 0,43 Mio., durchgehend zahlungsfähig

LTV / CAC

330 / 100 = 3,3x

EUR Deckungsbeitrag je Kunde gegen bezahlten CAC, Amortisation 1,2 Monate

GESCHÄFTSMODELL

Drei Kanäle mit getrennter Ökonomie. B2B-Partner aus Hotels, Apotheken und Erlebnis-Partnern als erste Säule mit wiederkehrendem Abo-Umsatz, D2C-Abo zu **149 EUR** je Monatsdosis als zweite Welle, Lizenz und Generalvertrieb nachgeordnet. Box netto 135,45 EUR, Deckungsbeitrag 63 bis 74 Prozent, Einführungs- bis Skalentarif.

TRAKTION

- rund 700 Packungen DAILY verkauft, weitere 500 vertraglich gesichert
- Wiederkaufsrate 35,1 % der zuordenbaren D2C-Käufer (n rund 140)
- D2C-Umsatz rund 30.000 EUR brutto seit Marktstart, ohne Marketingbudget
- Hoteldeal 100.000 EUR netto, 1.000 Packungen
- Health Club Network über 1.000 Kunden in drei Jahren

Founder Circle, Wandeldarlehen

500.000 EUR

MINDEST-TICKET

25.000 EUR

STICHTAG

31.12.2028

CAP, PRE-MONEY

4,5 Mio. EUR

WANDLUNG IN

atypisch stille Bet., dann
Anteile

VERZINSUNG

5 % p.a., Rückzahlungsfall

WANDLUNGS-BONUS

20 %

Zeichner rechnen bei der Wandlung zum für sie günstigeren der beiden Werte, ohne Zinsen. Der Founder Circle tritt zur Series A gebündelt auf.

Mittelverwendung: Wareneinkauf für die nächste Charge 200.000 EUR. Marke, Multiplikatoren und Kommunikation 170.000 EUR, daraus entsteht der Social Proof. Science Board und Real-World-Studie 50.000 EUR, daraus entsteht der Scientific Proof. Regulatorik, Shop und Reserve 80.000 EUR.



Beteiligung: Wandeldarlehen → atypisch stille Gesellschaft → Gesellschaftsanteile, je nach Präferenz.

FOUNDERS.CORTHEA.COM
CORTHEA NUTRITION GMBH,
INNSBRUCK