

Executive Summary & Deal Proposal

CORTHEA Nutrition GmbH bringt das erste Premium-Supplement mit sphiroX-Technologie in den DACH-Markt — mit messbarer Bioverfügbarkeit, wissenschaftlicher Evidenzstrategie und einem Go-to-Market, der nicht bei null anfängt: aktive Hotelpartnerschaften, Apothekennetzwerk im Aufbau, hunderte echte Kunden.

<p>01 – BIOVERFÜGBARKEIT</p> <p>sphiroX: 70–95 % Kapseln liefern 10–30 %. Strukturelles Problem der Darreichungsform. sphiroX löst es durch 5 zeitversetzte Release-Profile bis 8 h.</p>	<p>02 – CONVENIENCE</p> <p>Ein Sachtet. Täglich. Kein Wasser, kein Anmischen, reisefreundlich. Adhärenz ist das eigentliche Produkt.</p>	<p>03 – BESTEHENDE MARKE</p> <p>Kein leerer Funnel. Hunderte echte Kunden. Aktive Hotelpartnerschaften. Apothekennetz im Aufbau. Kein CAC von null.</p>
<p>MARKT</p> <p>USD 415 Mrd. Globaler Supplement-Markt 2033 · CAGR 8,9 %</p>	<p>EBITDA JAHR 3</p> <p>EUR 4,87 Mio. Konservative Projektion · 15 % Churn-Annahme</p>	<p>LTV / CAC</p> <p>8x Bei 15 % monatlichem Churn · CAC EUR 80</p>

DEAL PROPOSAL

INSTRUMENT	VOLUMEN	BETEILIGUNG	KONDITIONEN
Nachrangiges Wandeldarlehen mit auto. Wandlung	EUR 500.000	10 % CORTHEA Nutrition GmbH	Pre-money EUR 4,5 Mio. · Mindest-Ticket EUR 25.000 · 5 % p.a. · 20 % Frühzeichner-Bonus bei Folgerunde

USE OF FUNDS – EUR 500.000

VERWENDUNG	BETRAG	ANTEIL
Wareneinkauf & Lager	EUR 200.000	40 %
Vertriebsaufbau D2C (eCommerce & Marketing)	EUR 150.000	30 %
Vertriebsaufbau B2B (Hotels, Apotheken & Ärzte)	EUR 75.000	15 %
Science Board & erste Studie	EUR 50.000	10 %
Legal & Regulatory	EUR 25.000	5 %

Gesamt	EUR 500.000	100 %
--------	-------------	-------

Streng vertraulich · Privatplatzierung ausschliesslich an persönlich eingeladene, qualifizierte Anleger (§ 1 Z 5a KMG) · Kein öffentliches Angebot · Alle Prognosen unverbindlich · Österreichisches Recht · Gerichtsstand Innsbruck

1 - DAS PRODUKT

DAILY.

sphiroX-Technologie.

VK EUR 149 / Monatsdosis. Hochwertige Wirkstoffe: 5-MTHF, Methylcobalamin, P5P, Magnesium-Threonat, Ubiquinol, D3+K2, EPA/DHA, Glutathion. Zwei Bead-Typen:

Bead-Typ	Inhalt	Freisetzung
Solide (braun)	Vitamin C, Magnesium, Zink, Folsäure, B-Vitamine, D3, K2	Schrittweise optimierte Freisetzung
Flüssig (gold)	Omega-3 (EPA/DHA), Ubiquinol Q10, Glutathion, D3, K2	Fettlöslich, oxidationsstabil

Wettbewerbsvergleich

Kriterium	Kapseln/ Tabletten	AG1/Pulver	CORTHEA DAILY
Bioverfügbarkeit	10–30 %	15–35 %	70–95 %
Zeitversetzte Freisetzung	Nein	Nein	5 Profile bis 8 h
Interferenz-Vermeidung	Nein	Nein	Vollständig
Convenience	Mittel	Schlecht	Maximal (kein Wasser)
Preis / Monat	EUR 50–150	EUR 70–110	EUR 149

2 - MARKT

Markt	Grösse	Wachstum
Globaler Supplement-Markt 2024	USD 193 Mrd.	→ USD 415 Mrd. bis 2033 (8,9 % CAGR)
DACH-Markt	~EUR 2,5 Mrd.	Qualitätsorientiert, stark reguliert
Supplement-Nutzer Europa	35–65 %	vs. 75 % USA → grosses Wachstumspotenzial

3 – GESCHÄFTSMODELL

D2C Subscription

Kennzahl	Wert
VK / Netto	EUR 149 / EUR 135 (inkl. 10 % MwSt)
COGS (Start / Skalierung)	EUR 40 / EUR 25 (unter/über 5.000 Stück/Monat)
Contribution Margin D2C	EUR 95 → EUR 110 (~70 % auf Netto-VK)
Churn Rate (konservativ)	15 %/Monat
LTV / CAC	EUR 636 / EUR 80 = 8x

B2B — Hotels, Apotheken, Physio

Kanal	Marge	Status
5* Hotels	60 % nach POS-Abzug	Das Kranzbach live · Kulm, Elounda, Vitznau in Pipeline
Apotheken AT/CH	60 % nach POS-Abzug	Vorgespräche laufend
Physio & Fitness	60 % nach POS-Abzug	Aufbau ab Monat 6

4 – GO - T O - M A R K E T

Nicht das klassische D2C-Modell mit leerem Funnel und hohem CAC. CORTHEA startet mit echten Kunden, aktiven Partnerschaften und einem Netzwerk, das organisch wächst. Orthomol: EUR 200 Mio. via Apotheke ohne digitales Marketing — das ist die Blaupause.

Phase	Zeitraum	Fokus
Phase 1	M 1–12	Apotheken AT/CH, Hotels DACH, D2C-Aufbau
Phase 2	M 13–24	50+ Apotheken, 12+ Hotels, 1.000+ D2C Abonnenten
Phase 3	M 25–36	UK/Benelux, Special Travel, Testimonial-Gespräche
Phase 4	Jahr 4+	Franchise, Retail, Equity-Testimonial

5 – T E A M & W I S S E N S C H A F T

	Paul Scheithauer	Marie Haim-Swarovski
Rolle	Co-CEO, Vertrieb & Strategie	Co-CEO, Marke & Expansion
Hintergrund	eCommerce, VC Novethos München	Internationaler Premium-Marken-Hintergrund
Kontakt	ps@corthea.com	mhs@corthea.com

Prof. Dr. Florian Überall — Wissenschaftliche Leitung

Nutrigenomik. Prävention. Ernährungsbiochemie. Innsbruck. Leiter der Arbeitsgruppe Nutritional Biochemistry & Nutrigenomics, Medizinische Universität Innsbruck. Über 30 Jahre Forschung und Praxis.

6 – FINANZPLAN

Alle Projektionen basieren auf 15 % monatlicher Churn-Rate — bewusst konservativ.

Monat	D2C Abo	DAILY Units	Umsatz	EBITDA
M 3	133	368	EUR 41.298	EUR 12.086
M 6	177	747	EUR 81.371	EUR 32.756
M 12	316	1.756	EUR 189.057	EUR 83.447
M 24	993	4.173	EUR 458.476	EUR 218.795
M 36	3.114	8.034	EUR 923.491	EUR 583.089

	Jahr 1 (2027)	Jahr 2 (2028)	Jahr 3 (2029)
Netto-Umsatz	EUR 1.160.324	EUR 3.941.482	EUR 8.228.068
Gross Profit	EUR 650.869	EUR 2.195.406	EUR 5.677.140
EBITDA	EUR 457.829	EUR 1.796.286	EUR 4.868.740
D2C Abonnenten (J-Ende)	316	993	3.114
Apotheken / Hotels	50 / 6	110 / 12	170 / 18