

CORTHEA
HEALTH CLUB

— ADD-ON PROJEKT · VORSCHLAG

WHOOP® × CORTHEA

Gemessene Wirkung

*Blutmarker und durchgehende Physiologie in einer Kohorte.
Drei Szenarien, von der Soft-Aktion bis zur publizierbaren
Evidenz.*



DURCHGEHENDE MESSUNG
AM HANDGELENK

Zusammenfassung

Jede Premium-Marke im Supplement-Markt verkauft ein Versprechen. Keine übergibt dem Kunden eine Messung. Diese Flanke lässt sich mit überschaubarem Kapital besetzen.

Drei Szenarien stehen zur Wahl. **Package S - PILOT** für 42.000 Euro liefert in vier Monaten fünfzig Multiplikatoren mit eigenen Vorher-Nachher-Werten und prüft die gesamte Infrastruktur.

Package M - SIGNAL für 181.000 Euro erweitert auf achtzig Teilnehmer, einen international zitierbaren Namen im Science Board und professionelle Produktion. **Package XL - EVIDENZ** für 321.000 Euro erzeugt als einziges Szenario publizierbare Daten, inklusive pharmakokinetischem Nachweis der Freisetzungstechnologie.

Das Budget wird vom Labor bestimmt. Die wissenschaftliche Aufsicht eines akademisch angebundenen Mediziners liegt für ein Programm ohne Publikationsanspruch bei rund 5.000 Euro. Für eine registrierte Studie liegt der Rahmen deutlich höher.

Der zweite Ertrag liegt jenseits der Daten. Jedes Szenario baut wissenschaftliches Netzwerk auf, das sich später nicht nachkaufen lässt.

Empfehlung: Package S starten, Start September, Kontrolle Dezember. Er kostet weniger als ein Siebtel von Evidenz, erzeugt sofort verwertbares Marketingmaterial und beantwortet vor der grossen Entscheidung, welche Marker in dieser Zielgruppe reagieren. Aufsicht über das Science Board, das aktuell aufgebaut wird.

DIE DREI PACKAGES IM VERGLEICH

DIMENSION	PACKAGE S PILOT	PACKAGE M SIGNAL	PACKAGE XL EVIDENZ
Budget	42.000 EUR	181.000 EUR	321.000 EUR

DIMENSION	PACKAGE S PILOT	PACKAGE M SIGNAL	PACKAGE XL EVIDENZ
Teilnehmer	50 Multiplikatoren	80, teils Multiplikatoren	100 nach Defizit gescreent, plus 16 im PK-Arm
Dauer bis Ergebnis	4 Monate	8 Monate	14 bis 17 Monate
Kontrollgruppe	Keine	Keine	Randomisiert, verzögerter Start
Beweiskraft	Verlaufsbeobachtung	Verlaufsbeobachtung, grössere Kohorte	Kausalaussage, peer-reviewed
Marketing-Wirkung	50 Fallberichte mit Zahlen, regionale Reichweite, Erstmaterial für den Ärztekanal	80 Fälle, ein international zitierbarer Name, PR über DACH hinaus, professioneller Film und Fotografie	Publikation als Marken-Asset, das einzige Szenario, das die Businessplan-Aussage zur ersten Humanstudie einlöst
Verwendbar in Arztkommunikation	Nein	Nein	Ja
Investoren-Signal	Ernsthaftigkeit	Zugang und Netzwerk	Evidenz-Moat
Bezeichnung nach aussen	Programm	Programm	Studie
Hauptrisiko	Effekt erscheint durch Regression zur Mitte grösser als er ist	Hohe Fixkosten für einen Namen, dessen Wirkung schwer messbar bleibt	Rezeptur zwölf Monate eingefroren, Ethik-Einstufung offen
Kosten je Teilnehmer	840 EUR	2.264 EUR	3.209 EUR

SEQUENZ

Die drei Szenarien schliessen sich nicht aus. Pilot ist die günstigste Art, die Annahmen von Evidenz zu prüfen: Laborlogistik, Präanalytik, Datenpipeline, reale Einnahmedisziplin und die Frage, welche Marker in dieser Zielgruppe überhaupt reagieren. Ein Start von Evidenz ohne Pilot setzt 321.000 Euro auf ungeprüfte Annahmen.

KALKULATION**Package S - PILOT**

POSITION	RECHNUNG	EUR
Laborpanels, Zielpanel	50 × 2 × 110	11.000
Produkt kostenfrei, 6 Monate	50 × 6 × 35	10.500
WHOOP	Teilnehmer zahlt zur Partnerkondition	0
Wissenschaftliche Aufsicht	pauschal	5.000
Deskriptive Auswertung	pauschal	6.000
Content-Produktion	pauschal	4.000

POSITION	RECHNUNG	EUR
Koordination	intern	0
Zwischensumme		36.500
Reserve 15 Prozent		5.475
Gesamt Package S - PILOT		41.975

Package M - SIGNAL

POSITION	RECHNUNG	EUR
Laborpanels, Vollpanel	80 × 2 × 160	25.600
Produkt kostenfrei, 12 Monate	80 × 12 × 35	33.600
WHOOOP Mitgliedschaften	80 × 229 zum Consumer-Preis	18.320
Medizinische Aufsicht DACH	pauschal	8.000
Internationaler Science Advisor	Korridor 12.000 bis 40.000, zu verhandeln	20.000
Auswertung	pauschal	12.000
Koordination extern	0,3 FTE / 8 Monate	15.000
Content-Produktion, Film und Fotografie	pauschal	25.000
Zwischensumme		157.520
Reserve 15 Prozent		23.628
Gesamt Package M - SIGNAL		181.148

Package XL - EVIDENZ

POSITION	RECHNUNG	EUR
PK-Crossover, Coenzym Q10, n = 16	Modul	68.000
RWE-Studie randomisiert, n = 100	Modul	176.000
Science Board, zwei Mitglieder	Korridor 12.000 bis 30.000, zu verhandeln	15.000
Content-Produktion	pauschal	20.000
Zwischensumme		279.000
Reserve 15 Prozent		41.850
Gesamt Package XL - EVIDENZ		320.850

840

EUR JE TEILNEHMER

Package S - PILOT

2.264

EUR JE TEILNEHMER

Package M - SIGNAL

3.209

EUR JE TEILNEHMER

Package XL - EVIDENZ

ANNAHMEN

Alle Rechnungen laufen gegen einen Wareneinsatz von 35 Euro je Einheit. Diese Zahl ist eine Annahme und noch nicht bestätigt. Zwischen 25 und 45 Euro verschiebt sich das Produktbudget von Evidenz um rund 24.000 Euro. Laborpreise sind Zielpreise bei Volumen, Listenpreise liegen deutlich höher.

Die Honorare für Science Board und Advisor sind Verhandlungspositionen, kein Marktpreis. Ein gesamtheitlicher Ansatz über eine mehrjährige Rolle, eine Beteiligung oder eine gebündelte Begleitung mehrerer Produktmodule liegt deutlich unter einer Kopfpauschale je Mitglied. Bei bestehendem persönlichem Kontakt bewegt sich der Betrag am unteren Ende des Korridors. Für WHOOP ist der Consumer-Preis angesetzt, weil eine Mengenkondition heute nicht zugesagt ist.

RELEVANZ FÜR MARKETING

AG1, Biogena, Burgerstein, Sunday Natural, IM8. Alle arbeiten mit Inhaltsstofflisten, Erfahrungsberichten und Markenbildern. Der Kunde erfährt niemals, was sich in seinem Körper verändert hat.

HEBEL	WIRKUNG
Testimonial mit Zahl	Eine Aussage über das eigene Befinden ist bei jedem Wettbewerber verfügbar. Ein gemessener Rückgang des Homocysteins von 14,2 auf 9,8 ist persönlich, überprüfbar und teilbar. Diese Form von Beleg nimmt auch ein Arzt zur Kenntnis.
Kundenbindung	Abwanderung im Abo entsteht über fehlende wahrgenommene Wirkung. Ein Kunde, der gesehen hat, wie sich sein eigener Wert bewegt, hat einen Grund weiterzumachen, unabhängig von der Tagesform. Bei 149 Euro im Monat entscheidet genau das über den Deckungsbeitrag.
Umgekehrter Funnel	Für einen Bluttest melden sich Menschen an, die ein Sachet für 149 Euro nie gekauft hätten. Die Messung öffnet den Einstieg, der gefundene Mangel begründet das Produkt, die Kontrollmessung hält die Beziehung.
Content-Maschine	Fünzig Teilnehmer mit Vorher-Nachher-Werten und durchgehenden Kurven ergeben fünfzig Fälle. Redaktionelles Echtes Material, das ein Wettbewerber nur mit demselben Budget und derselben Zeit nachbauen könnte.
Ärztekanal	Ein Arzt empfiehlt nicht auf Erfahrungsberichte. Ein Arzt empfiehlt auf Marker. Der Pilot liefert dem Kanal sein erstes konkretes Material und prüft zum niedrigsten Preis, ob Ärzte anspringen.
Co-Branding WHOOP	Die Bildsprache von WHOOP steht für Messung und Leistung, genau die Position, die CORTHEA anstrebt. Diese Assoziation lässt sich in dieser Phase nicht über Werbebudget herstellen. Zusätzlich entsteht ein PR-Anlass, den eine Produkteinführung allein nicht hat.

ZUR FORMULIERUNG

Der Satz „das hat niemand“ stimmt global so nicht: Function Health, Aniva und WHOOP Advanced Labs verbinden Messung mit Supplementierung. Diese Fassung hält jeder Prüfung stand:

Kein Premium-Supplement-Anbieter im deutschsprachigen Raum verbindet das eigene Produkt mit gepaarten Blutmarkern und durchgehender Wearable-Messung in einer dokumentierten Kohorte.

Eine weiter gefasste Version hält der Due Diligence nicht stand und schwächt danach die übrigen Zahlen im Dokument.

Verteidigbarkeit. Das Ergebnis ist ein zeitlicher Vorsprung, kein struktureller Schutz. Jeder Wettbewerber kann eine vergleichbare Aktion aufsetzen. Zwölf Monate dokumentierte Fälle und eine laufende Datenpipeline lassen sich zum Startzeitpunkt eines Wettbewerbers nicht nachkaufen, weil Kalenderzeit sich mit Kapital nicht beschleunigen lässt.

WISSENSCHAFTLICHES NETZWERK ALS ZWEITER ERTRAG

Der offensichtliche Ertrag jedes Szenarios sind Daten. Der zweite Ertrag ist ein Netzwerk in der wissenschaftlichen Community, und dieser Teil lässt sich später nicht nachkaufen.

ERTRAG	WIRKUNG ÜBER DIE AKTION HINAUS
Zugang zu Prüfarzten	Jede weitere Studie wird einfacher und günstiger. Wer einmal eine Kohorte eingeschlossen hat, kennt die Wege durch Ethikkommission, Labor und Dokumentation. Die zweite Studie kostet einen Bruchteil der ersten an Vorlauf.
Peer-Review-Fähigkeit	Kenntnis der relevanten Journale, der üblichen Standards und der Erwartungen von Gutachtern. Diese Kenntnis entsteht über Beteiligte, nicht über Recherche.
Regulatorische Anschlussfähigkeit	Ein Health-Claim-Dossier nach VO 1924/2006 benötigt wissenschaftliche Autorschaft. Ohne bestehende Verbindungen beginnt dieser Weg bei null.
Verteidigung bei Angriff	Wenn ein Wettbewerber, ein Journalist oder eine Behörde eine Aussage prüft, sind namentlich benannte Wissenschaftler, die hinter den Daten stehen, die einzige belastbare Antwort.
Rekrutierungseffekt	Der erste glaubwürdige Name macht den zweiten leichter und günstiger. Wissenschaftler prüfen, wer bereits beteiligt ist, bevor sie zusagen.
Folgeprodukte	Das D3-Modul, das Omega-3-Modul und eine mögliche Aktivierungsschicht brauchen jeweils eigene Evidenz. Ein bestehendes Netzwerk verkürzt jeden dieser Wege.
Series-A-Prüfung	Institutionelle Investoren beauftragen wissenschaftliche Due Diligence. Ein Board, das die Daten bereits geprüft hat, verkürzt diesen Schritt von Wochen auf Tage.

Bewusste Auswahl der Partner

Ein Netzwerk wirkt über die Qualität der Auswahl, nicht über die Zahl der Namen. Ein schlecht gewählter Advisor bleibt sichtbar. Sobald eine Person auf der Website steht, wird ihre Entfernung selbst zur Nachricht. Sechs Kriterien vor jeder Zusage:

KRITERIUM	PRÜFUNG
Institutionelle Anbindung	Eine Universität, Klinik oder Forschungseinrichtung, die einer Recherche standhält
Publikationen im Feld	Im relevanten Gebiet, nicht im angrenzenden. Ein hoher Publikationsstand in einem anderen Feld hilft der Argumentation nicht
Keine konkurrierende Bindung	Keine kommerzielle Verpflichtung bei einem Anbieter derselben Kategorie
Bereitschaft zum Nein	Die entscheidende Prüfung. Wer eine schwach belegte Aussage öffentlich ablehnt, verleiht den übrigen Aussagen Gewicht
Operative Passung	Sprache, Zeitzone und Erreichbarkeit für die tatsächliche Arbeit an der Kohorte

KRITERIUM	PRÜFUNG
Keine Handelsmarge	Keine Marge auf DAILY innerhalb der begleiteten Kohorte, damit der Interessenkonflikt nicht strukturell wird

WER EINGEBUNDEN WERDEN KANN

Ein Grundsatz vorweg. Je grösser die Reichweite, desto geringer die Glaubwürdigkeit bei Ärzten, desto höher der Preis. Wer viele Supplement-Marken vertritt, verstärkt keine Evidenzgeschichte.



WUNSCHKANDIDAT SCIENCE BOARD

Matt Kaeberlein, PhD

CEO von Optispan, Affiliate Professor an der University of Washington, Mitbegründer des Dog Aging Project und von Ora Biomedical. Über 250 wissenschaftliche Publikationen zur Biologie des Alterns. Fellow der American Association for the Advancement of Science, der American Aging Association und der Gerontological Society of America. Mitglied der Editorial Boards von Science, eLife und GeroScience, Editor-in-Chief von Translational Medicine of Aging. Gründungsdirektor des Healthy Aging and Longevity Research Institute an der University of Washington.

Warum er passt. Er besetzt nachweislich Scientific Advisory Boards, unter anderem bei resTORbio, Loyal, Yuva Biosciences und LongeVC. Der Präzedenzfall für eine Zusage an ein junges Unternehmen existiert. Sein Name öffnet in der Longevity-Community Türen, die über Kapital nicht zugänglich sind, und er verschafft CORTHEA Rückhalt in einem Feld, in dem CORTHEA heute unbekannt ist.

Zugang und Konditionen. Es besteht persönlicher Kontakt sowie gemeinschaftliche geschäftliche Interessen. Die Konditionen liegen damit erwartbar deutlich unter dem Marktkorridor von 25.000 bis 75.000 Euro und sind für dieses Dokument am unteren Ende oder darunter zu kalkulieren. Ein gesamtheitlicher Ansatz, etwa eine mehrjährige Rolle mit Beteiligungskomponente statt einer Jahrespauschale, ist der naheliegende Weg.

Was vorher geprüft wird. Die bestehende geschäftliche Verbindung gehört offengelegt, sobald der Name nach aussen verwendet wird. Sie senkt die Kosten und gleichzeitig den Anteil des Werts, der aus Unabhängigkeit entsteht. Genau diese Unabhängigkeit ist der Grund, ein Science Board überhaupt zu besetzen. Für die interne Arbeit und für den Zugang zum Feld bleibt der Beitrag unverändert hoch, als Signal gegenüber Gutachtern und institutionellen Investoren wirkt ein zweites, geschäftlich unverbundenes Mitglied daneben.

Fachliche Einordnung. Optispan arbeitet selbst an longitudinaler Präzisionsmedizin, das kann Konflikt oder Partnerschaft bedeuten und gehört im Erstgespräch geklärt. Sein Forschungsschwerpunkt liegt auf Rapamycin und den Mechanismen des Alterns, nicht auf Mikronährstoff-Formulierung. Sein Beitrag liegt in Glaubwürdigkeit, Methodik und Netzwerk. Er prüft Aussagen öffentlich und deutlich, was bei belastbarer Datenlage schützt und bei schwacher Datenlage exponiert.

STATUS: WUNSCHKANDIDAT. PERSÖNLICHER KONTAKT BESTEHT, EINE ANFRAGE ZUR ROLLE IST NOCH NICHT GESTELLT. BILD IST EIN PLATZHALTER UND WIRD VOR JEDER EXTERNEN VERWENDUNG DURCH EIN FREIGEgebenES FOTO ERSETZT.

PROFIL	BEISPIEL	KOSTEN P.A. SCHÄTZKORRIDOR	EINSCHÄTZUNG
Akademischer Longevity-Wissenschaftler, international	Matt Kaeberlein	Korridor 25.000 bis 75.000, im konkreten Fall deutlich darunter	Wunschkandidat, Kurzvorstellung oben. Persönlicher Kontakt besteht.

PROFIL	BEISPIEL	KOSTEN P.A. SCHÄTZKORRIDOR	EINSCHÄTZUNG
Longevity-Arzt mit grossem Publikum	Peter Attia	nicht relevant	Strukturell ausgeschlossen. Attia ist Investor und Advisor bei AG1, dem im Businessplan namentlich genannten Vergleichswettbewerber. Eine Anfrage bindet Zeit ohne belastbare Aussicht.
Performance- und Biohacking-Persönlichkeit	Ben Greenfield	50.000 plus, oft Revenue Share	Hohe Reichweite bei geringem Evidenzwert. Passend für Signal, wenn das Ziel D2C-Volumen ist. Für den Ärztekanal ungeeignet, weil die Breite der Markenpartnerschaften die Wirkung verwässert.
Akademiker im DACH-Raum mit Klinikanbindung	noch zu identifizieren	10.000 bis 25.000	Operativ die wichtigste Rolle. Sprache, Zeitzone, Zugang zur Ethikkommission und ein Ärztenetzwerk vor Ort. Diese Position ermöglicht die Studie in der Durchführung.
Sportmediziner oder Teamarzt aus dem eigenen Netzwerk	über Health Club und Hotelpartner	5.000 bis 12.000	Vorgesehen für Pilot. Verfügbar, kalkulierbar und für ein Programm ohne Publikationsanspruch ausreichend.

ZUR REIHENFOLGE

Die Datenlage sollte vor der Ansprache stehen. Eine Anfrage an einen international bekannten Namen ohne Freisetzungs- und PK-Daten trifft auf eine Grundlage, die kritischer Prüfung nicht standhält, und eine Ablehnung bleibt im Umlauf. Mit einem Dissolution-Ergebnis und einem PK-Ergebnis verändert sich die Gesprächssituation deutlich.

WISSENSCHAFTLICHE AUFSICHT

Für ein Programm ohne Publikationsanspruch sind 5.000 Euro der richtige Betrag. Sie kaufen die Freigabe von Messplan, Marker-Set und Sicherheitskriterien, namentliche Erreichbarkeit für Teilnehmerfragen und Meldungen von Nebenwirkungen, die Durchsicht der Ergebniszusammenfassung und die Verwendung des Namens in interner und Partnerkommunikation.

Sie kaufen keine Studienleitung einer registrierten Studie, keine institutionelle Anbindung, kein Ethik-Sponsoring und keine Auswertung mit Publikationsanspruch. Dafür liegt der realistische Rahmen bei 15.000 bis 30.000 Euro plus institutionellem Overhead.

Eine Bedingung gilt in allen Szenarien. Der begleitende Mediziner darf innerhalb dieser Kohorte keine Handelsmarge auf DAILY erhalten. Sonst ist der Interessenkonflikt strukturell und durch Offenlegung nicht heilbar. Die Aufwandspauschale ersetzt die Marge.

WHOOP ALS WUNSCH-PARTNER, REALISTISCH EINGEORDNET

WHOOP zählt über zwei Millionen Mitglieder, rund 1,1 Milliarden Dollar annualisierte Bookings und wurde in der letzten Runde mit rund zehn Milliarden Dollar bewertet, mit Mayo Clinic und Abbott unter den Investoren. Eine Kohorte von fünfzig bis achtzig Personen in Österreich bewegt in dieser Größenordnung nichts. Ein Verhandlungsansatz, der auf Gegenwert für WHOOP aufbaut, führt in einen Vergleich, den CORTHEA in dieser Phase verliert.

Die brauchbare Einordnung ist eine andere. WHOOP ist heute ohne jede Vereinbarung nutzbar, und alles Weitere ist ein Ziel für später.

STUFE	VERFÜGBAR	INHALT
Infrastruktur nutzen	Sofort, ohne Vereinbarung	Die Developer API ist kostenlos, Zugriff läuft über Einwilligung je Teilnehmer. Mitgliedschaften sind frei kaufbar. Das genügt für Pilot vollständig, ohne Gespräch mit WHOOP.
Affiliate oder Reseller	Realistisch kurzfristig	Ein Partnercode ist bei Anbietern dieser Grösse ein Standardprodukt mit geringer Reibung. Damit wird WHOOP von einer Kostenposition zu einer Erlösposition. Eine Anfrage kostet eine Mail.
Mengenkondition auf Seats	Offen	Möglich über WHOOP Unite, das auf Corporate Wellness und Gesundheitsorganisationen ausgelegt ist. Größenordnung und Mindestabnahme sind zu erfragen. Bis zur Zusage rechnet dieses Dokument mit dem Consumer-Preis.
Co-Branding und gemeinsame Kommunikation	Nicht in dieser Phase	Setzt eine Grösse voraus, die CORTHEA heute nicht hat. Als Ziel sinnvoll, als Verhandlungsgegenstand derzeit nicht.

WANN DAS GESPRÄCH SICH DREHT

Klinische Forschung ist bei WHOOP ein erklärtes Expansionsfeld, und WHOOP verkauft mit Advanced Labs inzwischen selbst Blutpanels. Eine publizierte Studie mit WHOOP als Messinfrastruktur ist damit ein echter Gesprächsanlass. Dieser Anlass entsteht nach Evidenz, nicht davor. Bis dahin wird WHOOP als Infrastruktur genutzt, ohne eine Partnerschaft zu benötigen.

Zwei Fragen für den Erstkontakt. Erstens, existiert ein Affiliate- oder Reseller-Programm für den EU-Raum. Zweitens, ist WHOOP Advanced Labs in der EU verfügbar, denn dann entfällt möglicherweise ein separater Laborpartner. Beides sind Sachfragen ohne Verhandlungscharakter und damit der richtige Einstieg.

ACHTUNG, VERTRAGLICHE VORAUSSETZUNG

Falls es zu einer Vereinbarung kommt: kein Freigabe- oder Verzögerungsrecht für Auswertung und Publikation. Unterstützung in Form von Sachleistungen wird offengelegt, Einfluss auf Inhalt und Zeitpunkt einer Veröffentlichung gibt es nicht. Dieser Punkt entscheidet, ob Gutachter und Ärzte die Ergebnisse als unabhängig einordnen.

ZEITRAHMEN PACKAGE S UND EMPFEHLUNG

ZEITPUNKT	SCHRITT
Woche 1 bis 2	Mediziner gewinnen, Messplan und Marker-Set freigeben, Laborangebote einholen
Woche 2 bis 4	WHOOP-Gespräch, Einnahme-Log und Datenpipeline aufsetzen, Einwilligungstext erstellen
Woche 4 bis 6	Auswahl und Ansprache der fünfzig Multiplikatoren, WHOOP-Ausgabe, Ausgangslinie startet
September	Blutabnahme zum Start, Einnahmebeginn
Dezember	Blutabnahme Woche 12, Auswertungsgespräche
Jänner	Ergebniszusammenfassung, Freigabe durch den Mediziner, Content-Produktion

ZUM STARTZEITPUNKT

Ohne Kontrollgruppe lässt sich ein Vitamin-D-Anstieg von der Sonneneinstrahlung nicht trennen. Bei Start im September und Kontrolle im Dezember sinkt die Sonnenexposition im Messfenster, ein gemessener Anstieg ist damit der Einnahme zuzurechnen. Homocystein und Coenzym Q10 haben keinen saisonalen Treiber und sind in dieser Anlage ohnehin belastbar.

Vorschlag zur Prüfung. Keine beschlossene Massnahme, keine budgetierte Position. Alle Kostenangaben sind Schätzungen auf Basis der im Dokument genannten Annahmen. Der Wareneinsatz je Einheit ist noch zu bestätigen.