



B2B Marktanalyse: Chlorella

USD 328 Mio. globaler Markt, 7,2% CAGR — Und wo PHYOX die höchsten Margen macht

Investor-Analyse • Vertraulich • März 2026

**USD 328
Mio.**

Globaler Markt

**USD 645
Mio.**

2035 Prognose

7,2%

CAGR

**Suppleme
nts**

Stärkster Kanal

PHYOX BioGenesis GmbH — 100% Tochter der NovaVersum GmbH Holding
Burgstrasse 12, 80331 München — HRB 298218

DAS
B2B-CHLORELLA-SPIEL

Das B2B-Chlorella-Spiel

Ihr B2C-Risiko: Wenn PHYOX nur B2C über Amazon und eigene Kanäle verkauft, brauchst Du Marketing-Budget wie ein DTC-Beauty-Brand. Das ist teuer und unskaliert. Das B2B-Spiel ist anders: Du verkaufst an Supplement-Hersteller, Lebensmittelkonzerne und Kosmetik-Marken — langfristige Verträge, wiederkehrende Abnahmen, Zero Marketing.

Die Zahlen: Der globale B2B-Chlorella-Markt ist USD 328 Mio. — und wächst mit 7,2% p.a. 60–70% davon ist B2B. Das ist Ihr Markt.

 1. MARKTGRÖSSE UND
WACHSTUM

1. Marktgröße und Wachstum

Globales Marktvolumen (2024–2035)

Quelle	2024/25	2032–35	CAGR
Future Market Insights	USD 240,7 M	USD 514,9 M	7,9%
Data Bridge Research	USD 330,6 M	USD 538,9 M	6,3%
Business Research Insights	USD 323 M	USD 604 M	7,3%
Zion Market Research	USD 397,4 M	USD 722,1 M	6,3%
Durchschnitt	USD 327,7 M	USD 644,5 M	7,2%



**2. REGIONALE
MARKTANTEILE**

2. Regionale Marktanteile

Region	Anteil 2025	Marktvolumen	Wachstum CAGR
Asien-Pazifik	35–40%	USD 115–130 M	6–8%
Nordamerika	28–32%	USD 92–105 M	7–8%
Europa	22–28%	USD 72–92 M	5–6%
Rest der Welt	8–12%	USD 26–39 M	4–5%

Regionale Verteilung (visuell)

Für PHYOX strategisch relevant: Europa ist 22–28% des Marktes, mit Fokus auf Deutschland, Frankreich, Niederlande. Das sind Ihre Zielkunden — und Sie liefern ihnen in 2–5 Tagen, nicht 30–60.

3. B2B-SEGMENTE — WO SIND DIE HÖCHSTEN MARGEN?

3. B2B-Segmente — Wo sind die höchsten Margen?

Anwendungssegmente (Global)

Anwendung	Marktanteil	CAGR	Durchschnittspreis €/kg	Margin-Potenzial
Health & Dietary Supplements	60–68%	7,4%	EUR 45–75	Hoch (40–50%)
Food & Beverages	16–20%	9,2%	EUR 35–55	Mittel (25–35%)
Cosmetics & Personal Care	8–12%	12,5%	EUR 85–150	Höchste (50–60%)
Animal Feed & Aquaculture	6–10%	5,5%	EUR 18–28	Niedrig (10–20%)
Pharmaceuticals	2–4%	8,0%	EUR 90–180	Sehr hoch (60–70%)

Marktanteile nach Segment

Strategische Erkenntnis für PHYOX: Supplements sind 60–68% des Marktes — das ist PHYOX Kern. Aber Kosmetik (8–12%) wächst mit 12,5% CAGR und hat die höchsten Preise (EUR 85–150/kg). Und Pharma (2–4%) ist die Nische mit den höchsten Margen (60–70%). PHYOX mit Pharma-Grade Chlorella kann in allen drei Segmenten spielen.

4. B2B-PREISSTRUKTUR —
EUROPA 2024–2026

4. B2B-Preisstruktur — Europa 2024–2026

Standardisierte Chlorella-Pulver-Preise

Produkttyp	Mentalpräsenz	Preis €/kg	Zielgruppe	Relevanz für PHYOX
Standard Pulver (China-Import)	500–1.000 kg	EUR 24–32	Budget-Player	Nicht relevant
Premium Bio (zertifiziert)	250–500 kg	EUR 55–75	Mid-Market Brands	Konkurrenz aus NL/PT
Broken Cell Wall (Premium)	—	EUR 60–95	High-End Supplements	PHYOX Qualitäts-Anker
EU-Produziert (Aliga, Allmicroalgae)	250–500 kg	EUR 70–120	Local First Buyers	PHYOX Direktkonkurrenz
Kosmetik-Grade	100–500 kg	EUR 85–150	Beauty Brands	Höchstes Potenzial für PHYOX

Preisvergleich nach Produkttyp (€/kg)

PHYOX-Positionierung im B2B-Preismodell

PHYOX produziert Pharma-Grade Chlorella mit Zelldichten 16–23 µm. Das positioniert Sie in der EUR 60–95/kg-Klasse (Broken Cell Wall Premium), nicht in EUR 24–32 (China-Budget). Ihre Kernzielgruppe: Supplement-Hersteller, die "European Quality" zahlen wollen. Sekundär: Kosmetik-Marken bei EUR 85–150.



Mit EUR 55/kg Base Case (B2B) × 100–200 Tonnen/Jahr = EUR 5,5–11 Mio. Umsatz JUST aus B2B. Das ist schon da, bevor B2C in Betrieb geht.

**5. B2B-VERTRIEBSKANÄLE
— WO SIND DIE HEBEL?**

5. B2B-Vertriebskanäle — Wo sind die Hebel?

Kanal-Struktur Global

B2B-Kanal	Marktanteil	Typische MOQ	Preisniveau	Kundenzahl
Direkt an Hersteller (Supplements)	45–50%	500–1.000 kg	Mittel-Hoch	50–200
Ingredient-Distributoren	25–30%	250–500 kg	Mittel	20–50
Private Label Partner	15–20%	1.000+ kg	Hoch	5–20
Großhändler (Wholesale)	8–12%	100–500 kg	Niedrig-Mittel	10–50

Kanalverteilung



Kanal-Details — PHYOX Strategie

VERTRAULICH — Eigentum der PHYOX BioGenesis GmbH.