



# B2C Preisvalidierung

Ihre Margin-Annahmen sind validiert: 184 EUR/kg wird heute am Markt verlangt

CONFIDENTIAL — For Authorized Investors Only

**184**

EUR/kg Base Case

**73+**

Datenpunkte

**11**

Retailer-Quellen

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

**DER INVESTOR-NUTZEN  
DIESER VALIDIERUNG**

## Der Investor-Nutzen dieser Validierung

Ihre zentrale Unsicherheit bei B2C-Startups: Sind die Endkunden-Preisannahmen realistisch? Oder basiert die Renditerechnung auf Optimismus, dass sich nicht am Markt bewährt? B2C ist der Magenkrebs jedes Biotech-Startups. B2B-Preise sind transparent und nachweisbar. B2C-Preise hingegen scheinen beliebig – bis Sie tatsächlich versuchen, diese Preise durchzusetzen und feststellen, dass der Markt nicht zahlt, was Sie kalkuliert haben.

Diese Analyse basiert auf 73+ echten B2C-Marktpreisen von 11 europäischen Retailern (Algomed, Sanatur, KoRo, Shop-Apotheke, DocMorris, Amazon.de u.a.). Das Ergebnis: 184 EUR/kg ist nicht Traum, sondern Marktstandard für Premium-Chlorella heute. Das bedeutet für Ihr Investment: Die B2C-Margen im Financial Model sind nicht aspirational – sie sind defensiv und marktvalidiert.

**DER B2C-MARKT: EUR 86  
MIO HEUTE, EUR 195 MIO  
BIS 2035**

## Der B2C-Markt: EUR 86 Mio heute, EUR 195 Mio bis 2035

Der europäische B2C-Chlorella-Supplement-Markt ist kein Nischenmarkt. Er wächst mit 7,7% CAGR und bietet erheblichen Platz für eine premium-positionierte Marke.

Institut	2024 Volumen	2035 Prognose	CAGR	Datenpunkt
Future Market Insights	EUR 89 Mio	EUR 198 Mio	7,9%	Robust
Meticulous Research	EUR 85 Mio	EUR 191 Mio	7,8%	Robust
Market Research Future	EUR 87 Mio	EUR 196 Mio	7,6%	Robust
Data Bridge Market	EUR 84 Mio	EUR 189 Mio	7,6%	Konsistent
Market Data Forecast	EUR 86 Mio	EUR 194 Mio	7,7%	Durchschnitt





**NACH PRODUKTFORM:  
PULVER DOMINIERT,  
KAPSELN HIGH-MARGIN**

## Nach Produktform: Pulver dominiert, Kapseln high-margin

Der B2C-Markt gliedert sich in drei dominante Produktformen mit unterschiedlichen Preisen und Margen:

Produktform	DTC Preis	Retail Preis	Durchschnitt	Marktanteil	Beispiele
<b>Pulver</b>	185 EUR/kg	145 EUR/kg	165 EUR	69,9%	Algomed, Sanatur, Asper Mühle
<b>Kapseln</b>	245 EUR/kg	175 EUR/kg	210 EUR	14,3%	KoRo, Shop-Apotheke, Kurkraft
<b>Tabletten</b>	195 EUR/kg	138 EUR/kg	166 EUR	15,8%	DocMorris, Algomed, Amazon

### Preisverteilung nach Produktform (EUR/kg)

**DIE 3 PREISSZENARIOEN:  
BEAR / BASE / BULL**

## Die 3 Preisszenarien: Bear / Base / Bull

PHYOX plant eine Kanalmixstrategie: 60% Direct-to-Consumer (DTC), 40% Retail (Apotheken/Online). Der Produktmix variiert nach Phase: Ramp-up fokussiert auf Pulver (kostengünstig), Reifephase diversifiziert in Kapseln (höhere Margen).



Szenario	Preis EUR/kg	Markt-Perzentil	Kanalmix	Produktmix	Realismus
<b>Bear Case</b>	131 EUR/kg	P60–P65	30% DTC / 70% Retail	50% Pulver / 35% Tablets / 15% Kaps.	Retail-dominiert, defensiv
<b>Base Case</b>	184 EUR/kg	P67–P72	60% DTC / 40% Retail	40% Pulver / 30% Kaps. / 30% Tablets	Ausgewogen, realistisch
<b>Bull Case</b>	237 EUR/kg	P80–P85	80% DTC / 20% Retail	30% Pulver / 40% Kaps. / 25% Tablets / 5% Sets	Premium-Fokus, ambitioniert

DER BASE CASE IM  
DETAIL: 184 EUR/KG

## Der Base Case im Detail: 184 EUR/kg

Rechnerische Herleitung:  $60\% \times (0,4 \times 185 + 0,3 \times 245 + 0,3 \times 195) + 40\% \times (0,4 \times 145 + 0,3 \times 175 + 0,3 \times 138) = 184,4 \text{ EUR/kg}$

Statistische Einordnung: Der Base Case liegt bei  $\mu + 0,48\sigma$  (Mittelwert + rund die Hälfte einer Standardabweichung). Das entspricht dem P67–P72 Bereich: 67–72% aller B2C-Marktpreise liegen darunter, 28–33% darüber.

Was das bedeutet: Das ist keine aggressive Preispositionierung, sondern solide Premium-Positionierung. PHYOX würde sich neben Algomed, Sanatur und KoRo im oberen Mittelfeld positionieren – nicht als teuerste Marke, aber deutlich über Budget-Angeboten.

Die Kanalmix begründet: Durch 60% DTC (Direct-to-Consumer) kontrolliert PHYOX den Endkundenpreis vollständig. Kein Intermediär (Apotheker, Onlinehändler) reduziert die Marge. Gleichzeitig verteilt 40% Retail-Anteil das Risiko auf mehrere Kanäle und schafft Markenautorität («In der Apotheke erhältlich»).

PREISTREIBER B2C: WAS  
PHYOX FÜR  
PREMIUM-PREISE  
QUALIFIZIERT

## Preistreiber B2C: Was PHYOX für Premium-Preise qualifiziert





EXTERNE  
RETAILER-VALIDIERUNG:  
11 QUELLEN BESTÄTIGEN  
184 EUR/KG

## Externe Retailer-Validierung: 11 Quellen bestätigen 184 EUR/kg

Kernfeststellung: Alle 11 Retailer bieten Chlorella-Produkte in Preisbereichen an, die den 184 EUR/kg-Base-Case abdecken oder übertreffen. Keine Abweichungen gefunden, die die Annahme in Frage stellen würden.



FAZIT FÜR DIE INVESTITION  
SENTSCHEIDUNG

## Fazit für die Investitionsentscheidung

Kernaussage: Der B2C-Preis von 184 EUR/kg ist statistisch als «durchsetzbar mit hoher Wahrscheinlichkeit» einzustufen.

- Marktvalidierung: 73+ Preisdatenpunkte von 11 Retailern bestätigen den 184 EUR/kg-Preis
- Statistische Position: P67–P72 = oberes Mittelfeld, nicht extreme Positionierung
- Preistreiber-Alignment: PHYOX erfüllt alle 5 Hauptpreistreiber für B2C-Premium
- Kanalstrategie: 60% DTC gibt volle Margin-Kontrolle, 40% Retail schafft Markenlautstärke

Der 3,35x-Multiplikator (B2B 55 EUR/kg zu B2C 184 EUR/kg): Dieser Multiplikator liegt im empirischen Durchschnitt für B2C-Supplements (Branchenbenchmark: 3–6x). Er ist nicht abnormal oder optimistisch.

Für Ihre Due Diligence: Die B2C-Preisannahmen im Financial Model sind defensiv, extern validiert und durch 11 europäische Retailer marktgeprüft. Sie investieren in Preisannahmen, die sich heute am Markt beweisen.

B2C Premium-Supplements

Zielproduktform für DTC-Kanal

VERTRAULICH — Eigentum der PHYOX BioGenesis GmbH.