

# T e a s e r

streng vertraulich



***Start-up-Finanzierung  
für die DACH-Expansion des  
Keto-Marktführers***

Wien/Padua, 08/2019



## MISSION / ZIEL DER KETO - CURE

# KETO-CURE

*Ich bin nicht auf Diät, ich bin in Ketose.*



OHNE schlechtes Gewissen schlemmen, dabei abnehmen und deinem Körper etwas GUTES tun:

Das ist das Ziel von KETO-CURE

Der Grundstein dafür ist bereits gelegt mit der KETO-CURE  
und dem „Kur-Portal“

[www.keto-cure.eu](http://www.keto-cure.eu)



---

## KEY DATA DES TARGETS

---

Target: Kettox GmbH, Freyung 1/1/5, 1010 Wien

Gegenstand: - Exklusivvertrieb von patentierten, ketogenen Nahrungsmitteln (Tisanoreica®, Decottopia®) des Marktführers, der Gianluca Mech SpA, für die DACH-Region  
- Innovator der KETO-CURE, einem Ketose-Kurprogramm, welches gemeinsam mit der Universität in Padua und der Universität in Salerno entwickelt wurde

G.I.Mech SpA: Produzent von patentierten ketogenen Nahrungsmitteln aus Italien. Im Heimatmarkt wurde 2018 über Apotheken ein Umsatz von EUR 45 Mio. erzielt

Management: Mag. Horst Untermoser, Mag. Klaus Untermoser, Ing. Klaus Bürstmayr

Gründer: Mag. Horst Untermoser und Mag. Klaus Untermoser, Agentur Volk (Mag. Martin Prantl), European Investment AG (Jürgen Habichler) haben das Unternehmen 2017 gegründet und halten direkt und indirekt 94,5% der Anteile; die restlichen 5,5% verteilen sich auf drei Finanzinvestoren, darunter die TANSANIT STIFTUNG welche auch an einem Konzern mit Milliardenumsatz beteiligt ist

Leistungen: Vertrieb von Tisanoreica-Produkten der Gianluca Mech SpA im DACH-Raum sowie die Erbringung von Online-Kurleistungen zur Umsetzung der stark gewichtsreduzierenden KETO-CURE

Alleinstellung: - Einzigartiges Stoffwechselprogramm durch ketogenes Fasten  
- Online-Ernährungsberatung durch Mediziner der Universität Padua  
- ONLINE Patientenführung durch „KETO-CURE Challenges“  
- KEIN VERZICHT und KEIN HUNGERN durch breite Produktauswahl und vielfältige Rezepte im Rahmen des exklusiven Vertriebs von Tisanoreica Produkten

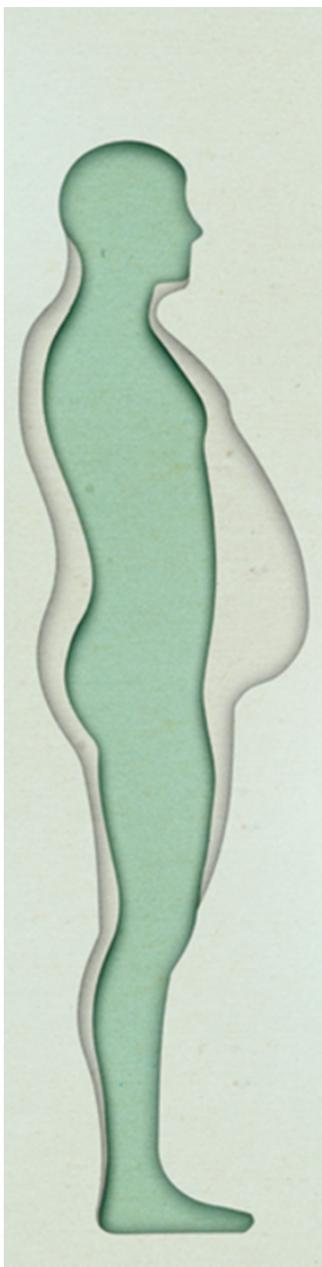
Absatzmarkt: DACH-Region, wobei 2 Zielgruppen über Mediziner und 2 Endverbraucher-Zielgruppen angesprochen werden:  
- KETO-CURE MED = ästhetische Medizin und Allgemeinmedizin  
- KETO-CURE Adipat = Adipositas-Zentren  
- KETO-CURE SPORT = Personal Trainer und semi-professionelle Sportler  
- KETO-CURE Style = Gesundheitsbewusste Midager, insbesondere Frauen

Marktpotenzial: EUR 85 Mio. für die DACH-Region; Außenumsatz der bestehenden Tisanoreica Produkte der GIANLUCA MECH SPA in Italien war EUR 45 Mio. im Jahr 2018

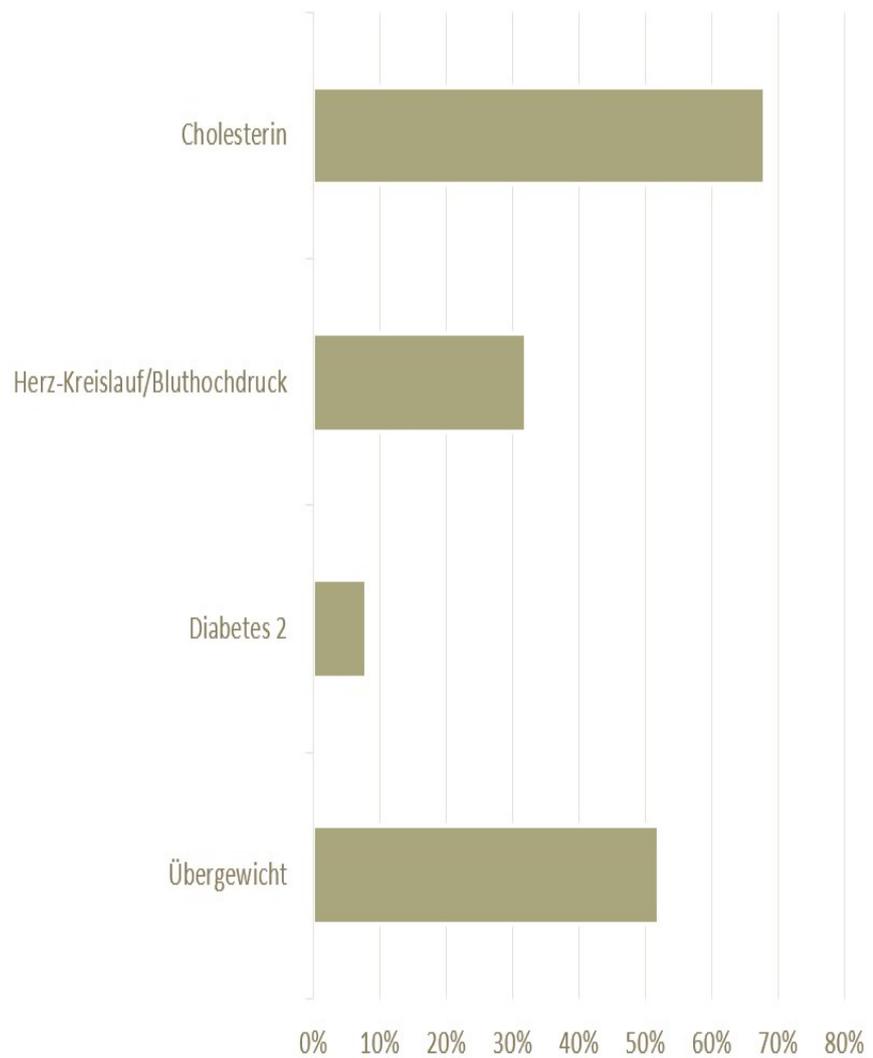
Ist/Planzahlen: in 2018: Umsatz 100k, EGT -135k; in 2019: Umsatz 173k, EGT -334k  
in 2020: Umsatz 2,1m, EGT -591k steigend auf in 2022: Umsatz 17m, EGT 3,6m



## ANALYSE – VERBREITUNG WESTLICHER ZIVILISATIONSKRANKHEITEN



### ANTEIL an der Bevölkerung:





## PRODUKTE - DIENSTLEISTUNGEN

KETO-CURE wurde von Ärzten an der Universität von Padua entwickelt und ist eine Kombination aus Heilfasten und ketogener Ernährung, ohne Hungergefühl. Der ketogene Stoffwechsel wurde in mehr als 30 klinischen Studien getestet.

Das Target hat gemeinsam mit den Universitäten in Padua und Salerno ein Kurprogramm – die KETO-CURE – entwickelt, welches eine gesunde und effektive Gewichtsreduktion bewirkt. Im Gegensatz zu herkömmlichen Diäten treten keine Nebenerscheinungen, wie z.B. Hungergefühl auf, wodurch es kaum zu einem Abbruch des Kurprogramms und deshalb zu einer nachhaltigen, massiven Gewichtsreduktion kommt

### Die KETO-CURE im Überblick:



Mit Hilfe einer Bestandsaufnahme (Anamnese), welche durch einen Arzt, aber auch selbst online durchgeführt werden kann, wird der physische Status an das Centro Studi in Padua übermittelt. Im von der Gianluca Mech SpA finanzierten Universitätsinstitut werden aufgrund der Anamnesebögen die Ernährungspläne (KETO-CURE Plan) erstellt und an den Mediziner oder den Konsumenten übermittelt. Mit dem Ernährungsplan erhält der Patient/Konsument die KETO-Wochenkits ins Haus geliefert und wird online über eine eigene App während der gesamten Kur betreut. Die Betreuung erfolgt nicht nur durch übermittelte Rezeptvorschläge bzw. durch Erinnerungsmails, sondern regt durch Gamification Tools an, förderliche Tätigkeiten auszuführen und steuert damit die Kurbehandlung.

Die Nahrungsmittel der KETO-CURE werden von mehr als 5000 Mediziner und Pharmazeuten empfohlen. Mehr als 1 Mio. italienische Konsumenten vertrauen bereits auf die Tisanoreica-Nahrungsmittel.



## MEDIZINISCHER EXKURS

### Ketogener versus Glukose-basierter Stoffwechsel:

Die sogenannte **ketogene Diät** ist eine kohlenhydratlimitierte, protein- und energiebilanzierte und deshalb fettreiche Form der diätetischen Ernährung, die den Hungerstoffwechsel in bestimmten Aspekten imitiert. Bei dieser Ernährungsform bezieht der Körper seinen Energiebedarf nicht mehr aus Fett **und** Glukose, sondern nur noch aus Fett und aus den daraus im Körper aufgebauten namensgebenden Ketonkörpern, die als Ersatzstoffe für Glucose dienen. Eine ketogene Diät wird bisher als Therapieverfahren vor allem bei Kindern mit Epilepsie (pharmakoresistent) und Glukose-transporterstörung (beispielsweise GLUT1-Defizit-Syndrom) und Pyruvatdehydrogenasemangel eingesetzt.

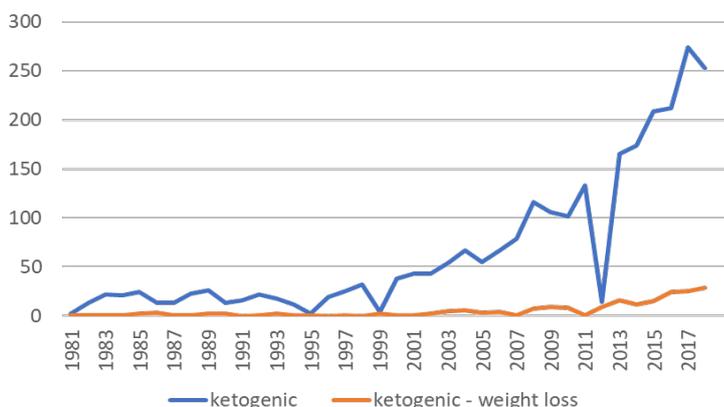
Der ketogene Stoffwechsel wird seit den 1920er Jahren klinisch erforscht, und es hat sich gezeigt, dass Menschen, die sich in dieser Stoffwechselform befinden, auch auf lange Perioden keine gesundheitlichen Schäden davontragen.

In den vergangenen 10 Jahren hat sich die Wissenschaft verstärkt mit dem Thema des ketogenen Stoffwechsels beschäftigt.

Researchers are focusing on ketogenic diet

Number of klinical studies increases

Ketogenic diet & reasearch  
Pub - Med

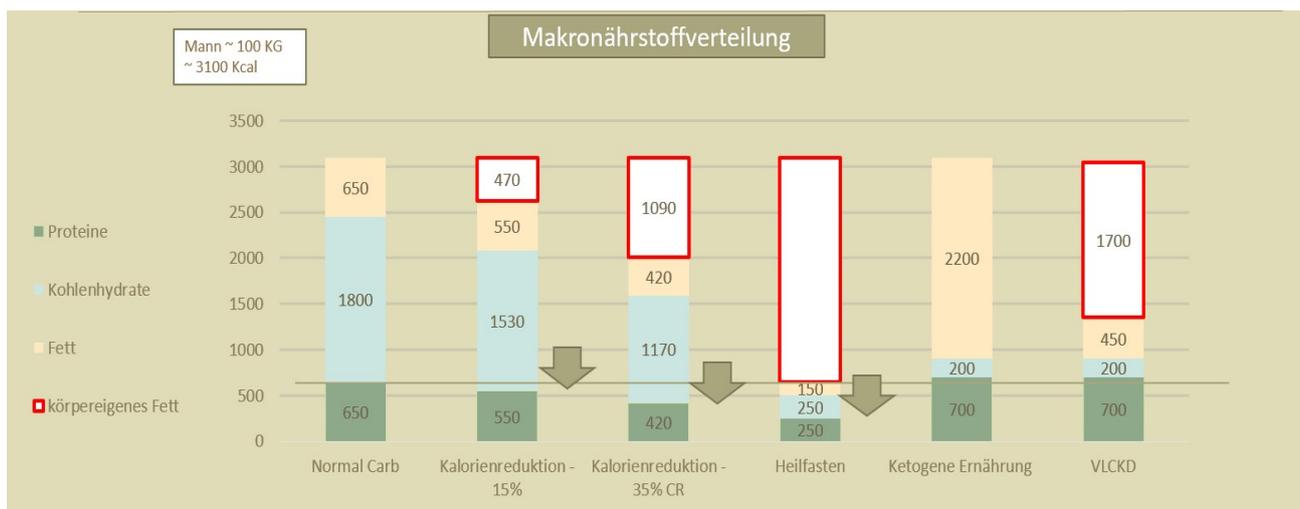


Seit ca. 15 Jahren wurde in klinischen Studien belegt, dass der ketogene Stoffwechsel auch bei der Therapie von Übergewicht dem Glukosestoffwechsel vorzuziehen ist.



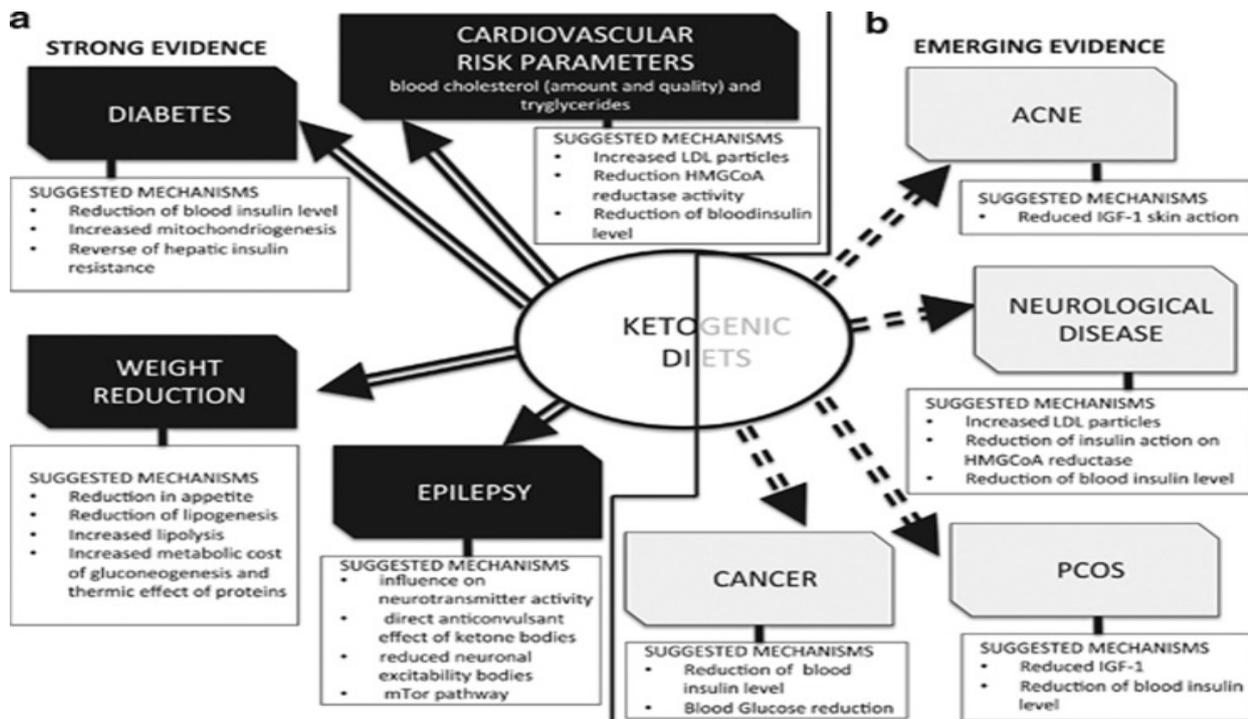
Um in den ketogenen Stoffwechsel zu kommen, muss die Aufnahme von Kohlenhydraten massiv reduziert werden. Dies ist generell auch mit normalen Lebensmitteln möglich, allerdings schränkt sich damit das Produktsortiment massiv ein (ca. 82% aller in einem Supermarkt erhältlichen Lebensmittel enthalten Kohlenhydrate und versteckte Zucker).

Bereits im Jahr 1999 haben italienische Forscher um Prof. Antonio Paoli die ketogene Diät in ihren Forschungsmittelpunkt gebracht und spezielle Produkte mit niedrigem Kohlenhydratanteil und tiefem kalorischen Brennwert entwickelt. Die Makronährstoffverteilung in diesem speziellen ketogenen Fastenstoffwechsel sieht wie folgt aus.



Um diese Stoffwechselform zu erlangen, muss man sowohl den Fettanteil als auch den Kohlenhydratanteil massiv reduzieren. Dies würde aber dazu führen, dass man in dieser Stoffwechselform ähnlich wie beim Fasten einem dauernden Hungergefühl unterliegt. Diesem Umstand wurde mit einer speziellen Produktkomposition Rechnung getragen. Die eigens entwickelten Produkte enthalten wasserlösliche Ballaststoffe – diese quellen im Magen auf und verhindern so die Produktion des Hungerhormons Ghrelin. Gleichzeitig werden den Produkten auch pflanzliche Enzyme zugesetzt, welche ebenso die Produktion von Ghrelin und Leptin vermindern. Diese Rezeptur ist am europäischen und amerikanischen Markt mittels Patenten geschützt.

In den vergangenen 10 Jahren hat die klinische Forschung ergeben, dass ketogene Ernährung und vor allem die Form der VLCKD (Very Low Calories ketogenic Diet) = KETO-CURE bei folgenden Krankheitsbildern unterstützend wirkt:



Beyond weight loss: a review of the therapeutic uses of very-low-carbohydrate (ketogenic) diets

[A Paoli](#),<sup>1,\*</sup> [A Rubini](#),<sup>1</sup> [J S Volek](#),<sup>2</sup> and [K A Grimaldi](#)<sup>3</sup>

Klinisch bewiesen bzw. evidenzbasiert ist ketogene Ernährung bei folgenden Krankheitsbildern als Singletherapie oder Kombinationstherapie heilungsunterstützend:

- Gewichtsreduktion: (z.B. Metabolisches Syndrom)
- Diabetes Typ 2
- Entzündungsbedingte Krankheitsbilder (z.B. Rheuma, Arthritis)
- Kardiovaskuläre Erkrankungen (erhöhter Blutdruck, Cholesterin, Blutfettwerte)
- Polyzystisches Ovarien Syndrom
- Hautbildveränderungen (Akne, Bindegewebsveränderungen, Wundheilung)
- Longevity – Antiaging
- Unterschiedliche Krebserkrankungen

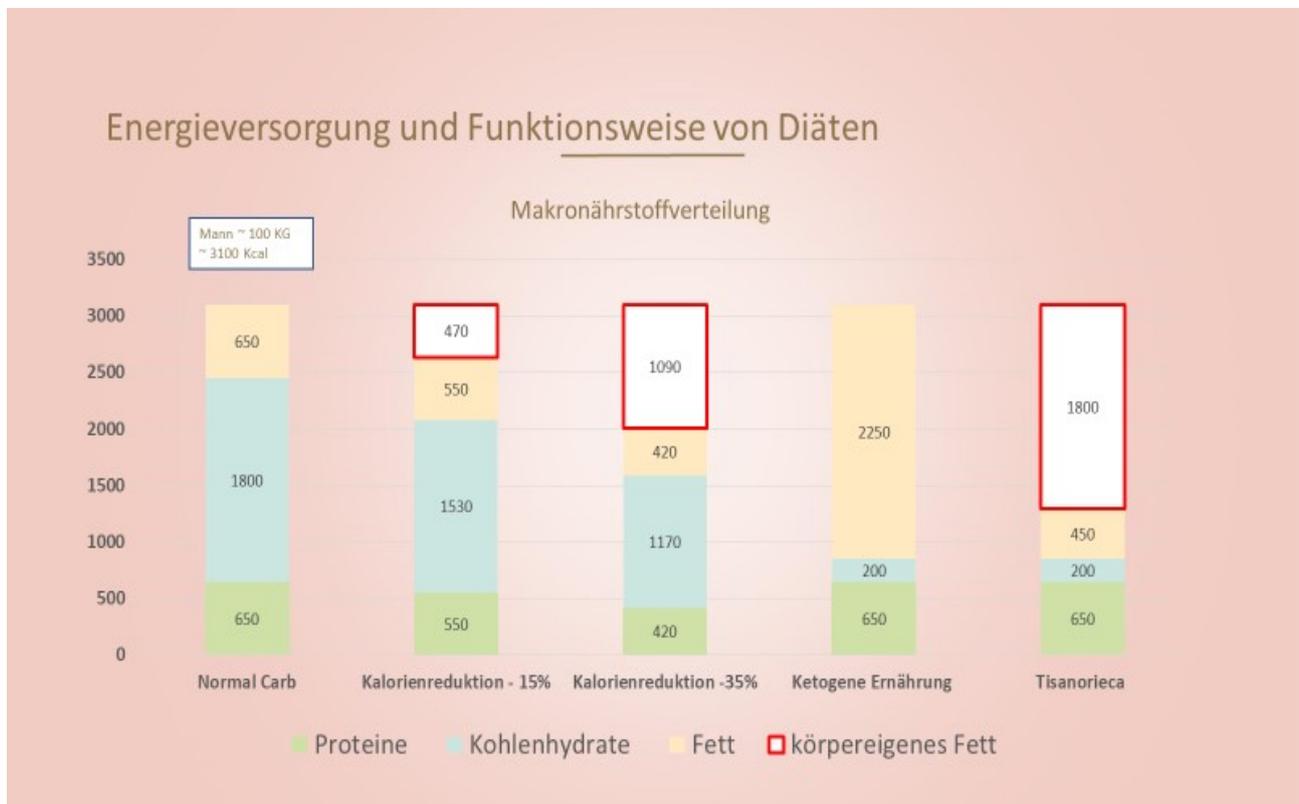


## DIÄTEN IM VERGLEICH ZUR KETO-CURE

In der nachfolgenden Darstellung ist die Funktionsweise herkömmlicher Diäten im Vergleich zur KETO-CURE mit Tisanoreica-Nahrungsmitteln klar erkennbar.

Herkömmliche Diäten mit einer Kalorienreduktion von 15% sind für adipöse Patienten, aber auch für nicht pathologisch übergewichtige Menschen, bereits stark spürbar und führen zu höheren Abbruchraten. Im Gegensatz zur KETO-CURE mit Tisanoreica wird nur knapp  $\frac{1}{4}$  vom körpereigenen Fett umgewandelt bzw. abgebaut. Deutlich höhere Kalorienreduktionen über einen längeren Zeitraum führen neben einer sehr hohen Abbruchrate zu diversen Nebenerscheinungen wie Müdigkeit, Antriebslosigkeit, Gereiztheit und einer allgemein geringeren physischen und psychischen Belastbarkeit.

Im Gegensatz dazu gewährleistet vereinfacht dargestellt die KETO-CURE einen knapp 4-fach höheren Abbau des körpereigenen Fettanteils bei einem Ausbleiben der zuvor beschriebenen Nebenerscheinungen während der vier- bis sechswöchigen Kur.





## EXKURS GIANLUCA MECH SPA



Ein wichtiger Bestandteil der KETO-CURE ist die Exklusiv-Belieferung von ketogenen Nahrungsmitteln durch den Weltmarktführer, die Gianluca Mech SpA und dem dadurch verbundenen Zugang zu den Leistungen des Centro Studi der Universität in Padua.

Als Erbe einer Kräutertradition aus dem 16. Jahrhundert hat die Gianluca Mech SpA mit Sitz in Asigliano/Venetien seit 1911 Produkte industriell hergestellt, wobei das traditionelle "Decottopia®"-Verfahren zur Verarbeitung von Heilkräutern bewahrt wurde. Diese Produkte sind völlig frei von Alkohol, Zucker, Konservierungsstoffen und Gluten.

Basierend auf den Erfahrungen und dem Know-how der Decottopia®-Methode wurden spezielle diätische Lebensmittel entwickelt, die die Grundlage für das innovative Tisanoreica Diät-Programm bilden, das in Zusammenarbeit mit dem Mech Lab der Universität Padua entwickelt und getestet wurde. Das Mech Lab ist ein von der Gianluca Mech SpA finanziertes Labor der Universität Padua. Das Centro Studi der Universität in Padua genießt einen Weltruf im Bereich der Nahrungsmittelforschung und in der Stoffwechsellanalytik, was sich insbesondere durch das historische Zusammenwirken der Fakultäten für Humanmedizin, Pharmazie, Agrar- und Naturwissenschaften ergeben hat. Im Centro Studi werden durch Mediziner die Ernährungspläne für die Patienten bzw. Konsumenten der KETO-CURE basierend auf den Anamnesebögen erstellt.

Tisanoreica®-Produkte sind durch ein internationales Verfahrenspatent geschützt und tragen ein eingetragenes Warenzeichen auf jeder Verpackung.

Die Gianluca Mech SpA erwirtschaftete 2018 einen (Außenumsatz) Umsatz von EUR 45 Mio., zu einem großen Teil am Heimmarkt Italien über den Apothekengroßhandel. Erst vor kurzer Zeit wurde mit dem Export der Produkte begonnen. Aufgrund der Expertise im ketogenen Stoffwechsel und im Vertrieb, sowie durch die Entwicklung der KETO-CURE wurde der Kettox GmbH die Vertriebslizenz für Tisanoreica Produkte für den deutschsprachigen Raum und der Zugang zum Centro Studi eingeräumt.



---

## NUTZEN/VORTEILE DER KETO-CURE

---

Der Nutzen des durchschnittlich vierwöchigen Kur-Programms liegt in der Steigerung des Fettstoffwechsels, einer Stabilisierung der Blutzuckerwerte, erhöhter Ausdauer, besserem Schlaf und einfachem Gewichtsverlust



Die Vorteile der KETO-CURE liegen in der einfachen Umsetzung, der guten Integrierbarkeit im Alltag, der medizinischen Erprobung durch zahlreiche klinische Studien/Tests und durch die autonome Anwendung.

Die KETO-CURE ist aber insbesondere in pathologischen Fällen bei Übergewicht (Adipositas), Bluthochdruck, Diabetes Typ 2, hohem Cholesterinspiegel, aber auch in der plastischen Chirurgie durch ein für Mediziner entwickeltes Geschäftsmodell erfolgreich anwendbar.



## NAHRUNGSMITTEL / PHASEN DER KETO-CURE

### Die 3 Säulen der KETO-CURE



#### DECOTTOPIA

##### KRÄUTEREXTRAKTE

- Entschlacken & Entgiften
- Beschleunigen die Fettverbrennung
- Aktivieren die Hautzellregeneration
- Erhöhen den Muskeltonus & straffen die Haut
  - Wirken gegen Cellulite



#### TISANOREICA

##### PRODUKTE

- Erlsene italienische Lebensmittel mit ausgewogenem Proteingehalt
  - Beinhalten pure Aminosäuren
- Zuckerfrei mit max. 11% Kohlenhydratanteil
  - Glutenfrei & vegetarisch

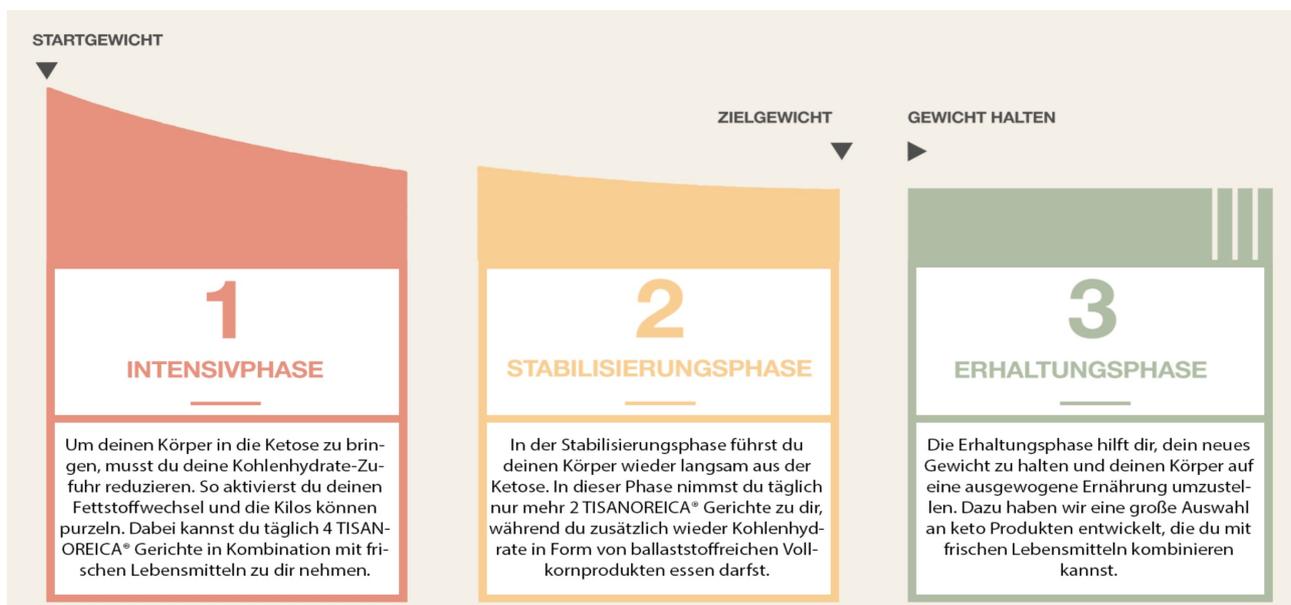


#### LEBENSMITTEL

##### AUS DEINEM SUPERMARKT

- Bieten Genuss & Abwechslung
- Liefern wertvolle Vitamine, Mineralstoffe & Spurenelemente
- Schmecken hervorragend in Kombination mit unseren Produkten

### Die 3 Phasen der KETO-CURE





## MEDIZINISCHER STELLENWERT DER KETO-CURE

Neben den stark zunehmenden Krankheitsbildern, welche in Folge von zu hohem Gewicht in den Wohlstandsgesellschaften weltweit auftreten und zu hoher Sterblichkeit führen, sind auch vielfach medizinisch notwendige oder ästhetische operative Eingriffe erst nach erheblicher Gewichtsabnahme möglich.



Der medizinische Nutzen des ketogenen Stoffwechsels wurde in mehr als 30 klinischen Studien belegt. Immer mehr Mediziner unterschiedlicher Facharztpraxen bzw. medizinischer Institute integrieren die KETO-CURE in ihre Behandlungen. So ist vorgesehen, dass in den 220 Adipositas Zentren, wie dem Uniklinikum München und dem Uniklinikum St. Gallen ab März 2020 zur Vorbereitung von chirurgischen Eingriffen bei an Fettleibigkeit leidenden Patienten die KETO-CURE in die klinische Routine implementiert wird. Viele notwendige Operationen können bei Adipositas Patienten erst nach einer deutlichen Gewichtsabnahme durchgeführt werden. Die bisherige klinische Routine führte über Diäten, wobei jedoch aufgrund der hohen Abbruchrate häufig nicht operiert werden konnte. Die Kettox finanziert noch in 2019 eine multizentrische Studie für die KETO-CURE. In Italien wird bereits bei 35 Adipositas Zentren, wie dem Uniklinikum Salerno die ketogene Ernährung zur OP-Vorbereitung eingesetzt.



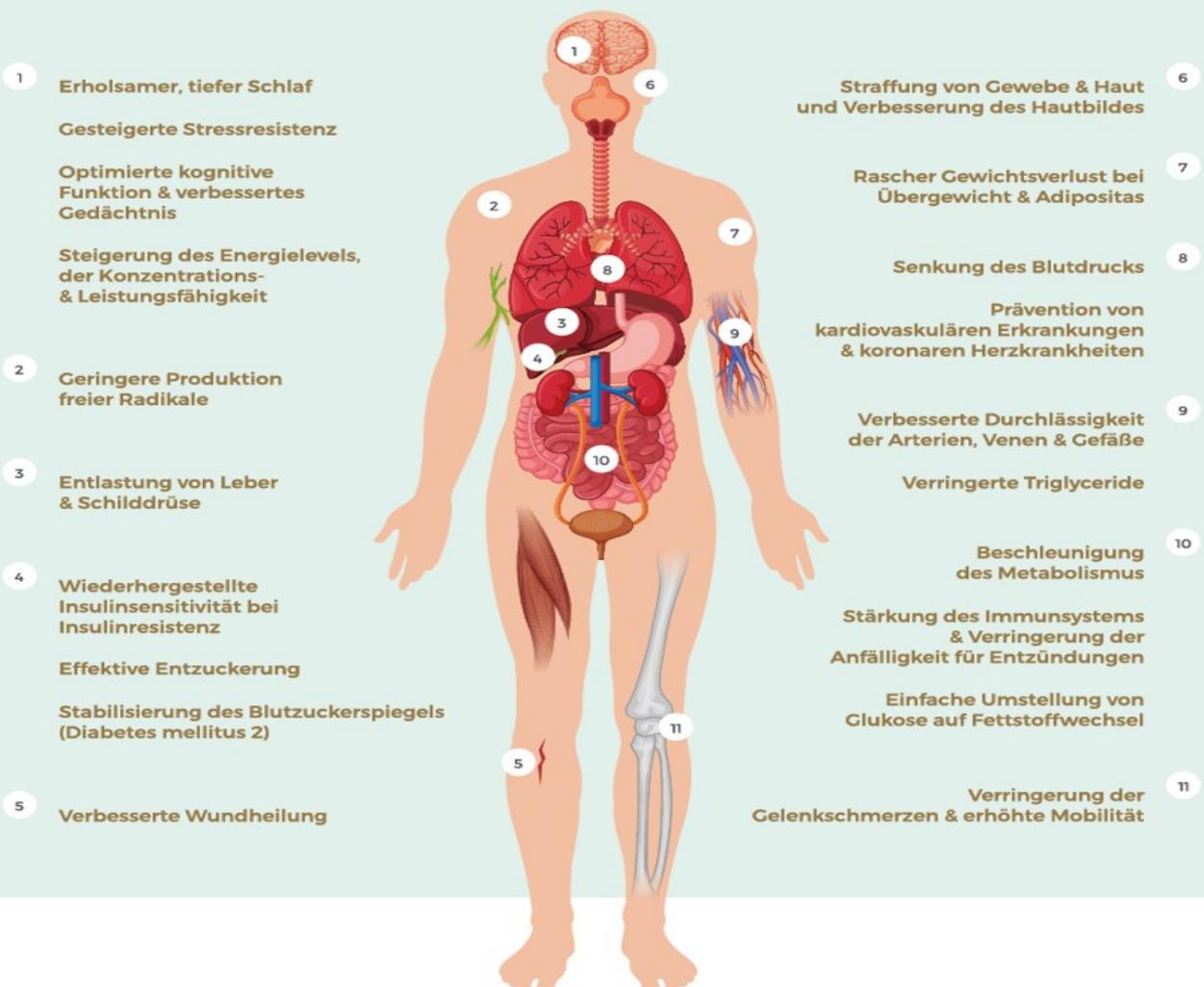
Auch in der ästhetischen Medizin sind medizinische Eingriffe oftmals erst nach einer erheblichen Gewichtsabnahme zielführend. Aus diesem Grund integrieren auch bereits die ersten Fachärzte für plastische Chirurgie die KETO-CURE in ihren Behandlungsplan.

Dr. med. Alexander Papp  
*Facharzt für plastische Chirurgie:*  
*„Das ketogene Ernährungsprogramm KETO-CURE ist eine hocheffiziente Methode um Gewicht zu verlieren. Meine Patienten lieben es!“*

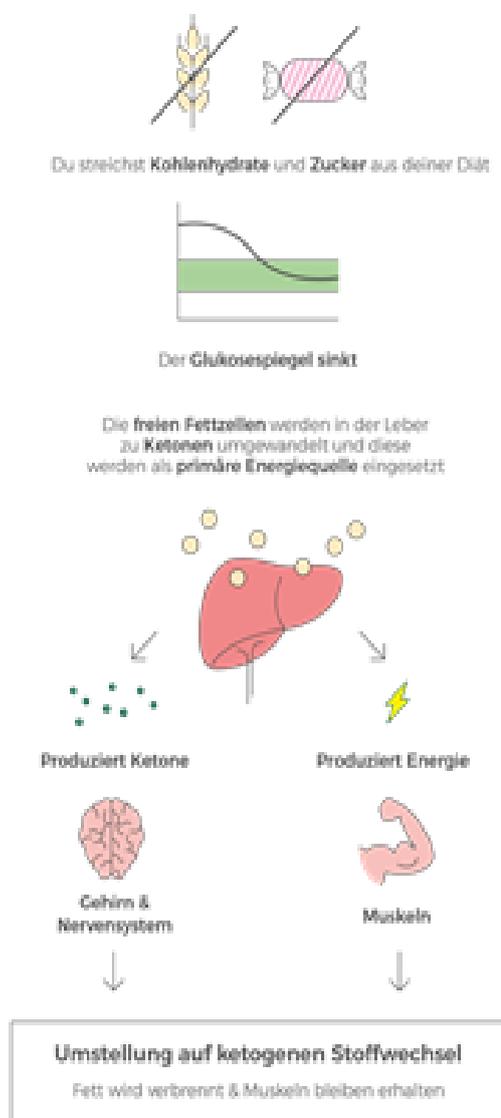
## WAS BEWIRKT DIE KETO-CURE IM KÖRPER?

# Gesundheitliche Vorteile Ketogener Ernährung

Wenn Sie auf Zucker verzichten & den Kohlenhydratkonsum weitgehend reduzieren, passieren folgende Dinge mit Ihrem Körper:



## WAS IST DIE KETOSE?



### **Eingang in die Ketose**

Ketogene Ernährung ist eine kohlenhydrat- & kalorienarme Ernährungsform. Um in die Ketose zu kommen, darf man nicht mehr als 40g Kohlenhydrate am Tag essen. Fette sollten mindestens 60% der Kalorien ausmachen – Kohlenhydrate dagegen nur 5%. Proteine in Form von magerem Fleisch, Fisch & Eiern machen die restlichen 35% aus.

### **Muskelmasse erhalten**

Steht dem Körper Fett zur Verfügung, wird dieses als primäre Energiequelle genutzt. Ketonen liefern Sauerstoff an das Gehirn, die Aminosäuren wandern direkt in die Muskeln, erhalten so ihre Struktur und verhindern den Muskelabbau.

### **Krankheiten vorbeugen**

Ketogene Ernährung wird u.a. erfolgreich in der Behandlung von zahlreichen Erkrankungen, wie Übergewicht, Adipositas, Diabetes Typ 2, Bluthochdruck und Koronaren Herzkrankheiten, Epilepsie, Arthrose, Depressionen, Alzheimer und Akne eingesetzt.

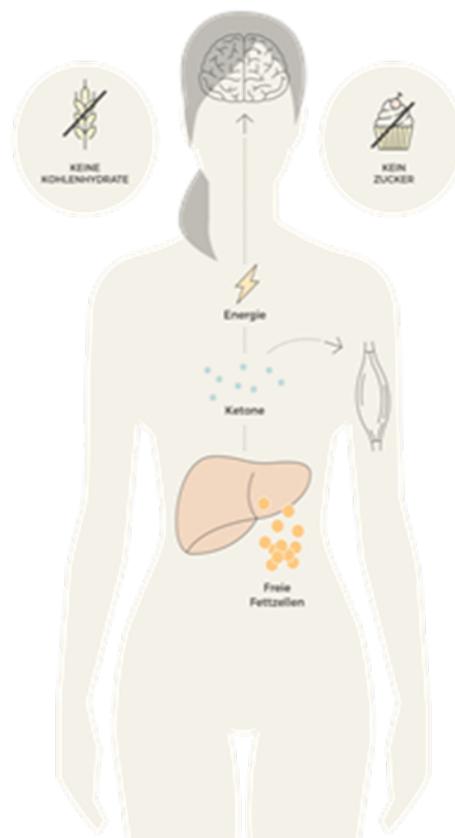


## ANWENDUNG DER KETO-CURE IM ALLTAG



Die Anwendung der Kur nach Übermittlung des Ernährungsplans gestaltet sich in der Regel durch 4 Mahlzeiten täglich, wobei kein lästiges Abwiegen oder Rechnen notwendig und somit eine einfache Umsetzung gegeben ist. Die KETO-CURE App begleitet dabei den Patienten/Konsumenten durch verschiedene Services und Gamification Features und reduziert damit die ohnehin geringe Abbruchrate des KETO-CURE Programms nochmals.

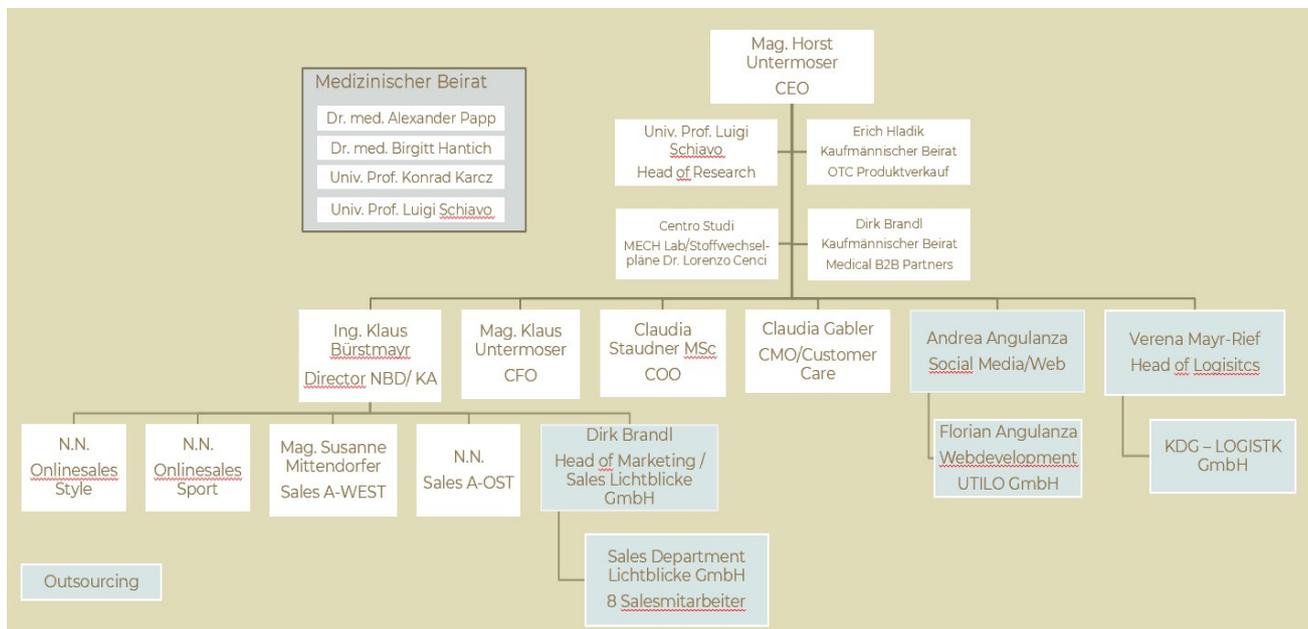
Im Rahmen der 4 bis 6-wöchigen KETO-CURE ist ein sehr abwechslungsreiches Ernährungsprogramm durch die zugestellten Tisanoreica Produkte wie z.B. Nudeln, Pizza, Pasta, Pralinen, Brot, Riegel, Suppen, etc. und durch frische Produkte aus dem Supermarkt gewährleistet.





## TEAM & AUFBAUORGANISATION

Das Team des Targets setzt sich aus sehr erfahrenen Managern im Bereich Marketing & Vertrieb, Controlling, Medizinern und Ernährungswissenschaftlern zusammen.



**Mag. Horst Untermoser (CEO):** Gründer, international erfahrener Executive, zuletzt tätig als Geschäftsführer einer Omnicom Niederlassung in Wien sowie als Global Key-Account (CPM Austria). **Omnicom Group, Inc.** ist ein US-amerikanisches Unternehmen mit Firmensitz in New York City. Das Unternehmen ist im S&P 500 und an der New Yorker Börse gelistet. Omnicom zählt zu den global führenden Unternehmen für PR, Werbung und Marketing. Längere Managementtätigkeit u.a. im **Competence Call Center (CCC)** sowie bei **The Nielsen Company** (Marktforschung) untermauern seine Expertise. **CCC** ist ein europäisches Dienstleistungsunternehmen mit Hauptsitz in Berlin. Mit mehr als 7.500 Mitarbeitern an 22 Standorten in 11 Ländern ist CCC einer der Marktführer in der Call-Center Branche.

Horst Untermoser befasst sich seit vielen Jahren mit den Wirkmechanismen der ketogenen Diät und hat zusammen mit Prof. Dr. Schiavo, Head of Nutrition Department der Universität Salerno,



## TEAM & AUFBAUORGANISATION



sowie mit Ärzten der Universität Padua und Fachärzten die ketogene Kur „KETO-CURE“ entwickelt. 2016 wurde er vom Firmengründer Gianluca Mech angesprochen, ob er für den deutschsprachigen Raum die Exklusivlizenz für Tisanoreica Produkte inklusive der Nutzung von Leistungen des CENTRO STUDI übernehmen möchte.

**Verantwortungsbereich:** Strategie, Marketing, Einkauf-/Sortiment, Kooperation mit CENTRO STUDI und medizinischen Zentren



**Mag. Klaus Untermoser (CFO):** Co-Gründer, international erfahrener Executive, tätig als Controller/Vertriebsleiter in länderübergreifenden Organisationen der Steinbacher-Gruppe. Verfolgte in Abstimmung mit seinem Bruder den Vertriebsaufbau und die Unternehmensstrategie.

**Verantwortungsbereich:** Controlling und Finance



**Ing. Klaus Bürstmayr (CSO):** Mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Leitung länderübergreifender Verkaufsteams im Telekom- und elektronische Mautsysteme-Sektor; seit letztem Monat an Bord, bereitet er die Struktur für den B2B-Vertrieb in enger Abstimmung mit Horst Untermoser vor

**Verantwortungsbereich:** Vertriebsleitung, New Business Development



**Claudia Gabler (CMO):** 20 Jahre Erfahrung im Aufbau und der Führung von Marken im B2B und B2C-Sektor; PR-, Kommunikations- und Image-Arbeit, Customer Care und Customer Experience Management. Bestens vernetzt im deutschsprachigen Raum über das Leading Ladies Netzwerk und die Ladies Drive Community, in welcher sie seit 12 Jahren an vorderster Front mitwirkt.

**Verantwortungsbereich:** Communications & Public Relations



**Claudia Staudner MSc. (COO):** 20 Jahre Erfahrung im Aufbau und Organisation von internationalen Sales Teams. Zuletzt Backoffice und Verwaltung innerhalb einer Omnicom Organisation.

**Verantwortungsbereich:** Administration/Back Office, Rechnungswesen, Aufbauorganisation



---

## TEAM EXTERN

---

**Andrea Angulanza: Social Media/Online Specialist**, engagiert auf Seite der Webdevelopment und Social Media Agentur UTILO. 10 Jahre Erfahrung im Bereich Webdevelopment, SEO, Social Media und APP Entwicklung.

**Verantwortungsbereich:** Social Media Marketing

**Florian Angulanza.** Webdevelopment, 10 Jahre Erfahrung im Webdesign, Datenbank und Applikationsdesign für Unternehmen wie Salzburg Research, Spargruppe, etc.

**Verantwortungsbereich:** Webdevelopment

**Verena Mayr Rief:** Head of Logistik KDG;

**Verantwortlich** für die Organisation der Logistik- Agenden

### **Kaufmännischer Beirat:**

**Erich Hladik:** Über 20 Jahre Erfahrung im Vertrieb von OTC-Produkten und Dienstleistungsservices über Ärzte (Geschäftsführer Metabolic Balance Österreich)

**Dirk Brandl:** In seiner Funktion als Sprecher des Netzwerks Global Health ein profunder Kenner der Branche, des Medizinbedarf-Vertriebs und dem Marketing von medizinischen Bedarfsprodukten.

### **Medizinischer Beirat:**

**Prof. Dr. Luigi Schiavo, PhD, FACN (Fellow American College of Nutrition)**, Ernährungswissenschaftler und Leiter des Departments „Nutrition“ an der Universitätsklinik von Salerno. Betreibt Research im Bereich pre- und postoperative Behandlung von Adipositas-Patienten

**Prof. Dr. Konrad Karcz**, Minimalinvasiver Chirurg, Leiter der Abteilung Minimalinvasive Chirurgie am Uniklinikum München und Leiter des Adipositaszentrums des Uniklinikums München

**Dr. Alexander Papp:** Plastischer Chirurg, betreibt in Kooperation mit seinem Vater Prof. Dr. Christoph Papp eine Privatpraxis in Salzburg und ist Konsiliararzt an der Privatklinik Salzburg.

**Dr. Birgitt Hantich**, Dermatologin. Seit über 20 Jahren im Bereich der Ernährungsberatung bei Hauterkrankungen tätig und früher im medizinischen Beirat der Firma Metabolic Balance. Frau Dr. Hantich betreibt eine Facharztordination in Hallein.



## GESELLSCHAFTER/STRUKTUR

Nachstehend sind die Gründungsgesellschafter der Kettox GmbH dargestellt. Im Zuge einer Kapitalerhöhung Ende 2017 hatten die Tansanit Stiftung (hochkarätiger Finanzinvestor), sowie Herr Dr. Hofer und Herr Liebich, ebenfalls Finanzinvestoren, erstmals Unternehmensanteile zu einer Bewertung von EUR 1,65 Mio. pre money erworben.

Im Mai dieses Jahres wurde seitens der Gesellschafter Mag. Horst Untermoser und Mag. Klaus Untermoser, sowie der Agentur Volk eine weitere Kapitalerhöhung vorgenommen. Gegenwärtig halten die Finanzinvestoren 5,48 Prozent der Anteile und die Gründungsgesellschafter zusammen 94,52%.



Mag. Horst Untermoser: 41,4% Mag. Klaus Untermoser: 25,1% Agentur Volk/Mag. Prantl:25,05%



European Invest AG/Habichler 3%



---

## ALLEINSTELLUNGSMERKMALE - USP

---

KETO-CURE hat ein System entwickelt, das es einer breiten Masse von Leuten ermöglicht, schnell und einfach in den ketogenen Fasten-Stoffwechsel zu kommen. KETO-CURE hat hiermit am deutschsprachigen Markt ein absolutes Alleinstellungsmerkmal. Kein anderes Unternehmen ist derzeit in der Lage, sowohl die individuellen Ernährungspläne zu erstellen als auch dem Kunden alle benötigten Lebensmittel einfach direkt zu liefern und ihn anschließend bei der Umsetzung der ketogenen CURE täglich online zu unterstützen.

Als Kunden-Zielgruppen werden angesprochen:

- Endverbraucher/Konsumenten (B2C)
- Businesskunden (B2B) wie z.B. Ärzte, Medizinische Zentren, Diätologen

### Kaufentscheidende Merkmale für den Endverbraucher

- **Einfache 4 bis 6-wöchige Methode, um nachhaltig Gewicht zu verlieren**
- **Durchschnittlicher Gewichtsverlust von 2,68 kg pro Woche**
- **Kein Hungern und kein Verzicht**
- **Von Experten/Medizinern personalisierter Ernährungsplan**
- **Klinisch getestet und in Studien nachgewiesen**
- **Für unterschiedliche Krankheitsbilder geeignet**
- **Onlineführung und Motivation durch Challenges**
- **Ein in sich konsistentes System, bei dem Fehler ausgeschlossen sind**
- **Kann vom Kunden alleine oder mit Hilfe eines Arztes durchgeführt werden**

### Kaufentscheidende Merkmale für den Businesskunden

- **Ein nachhaltiges Geschäftsmodell durch Provisionierung an Folgekäufen**
- **Gibt dem Mediziner, Diätologen, Medical Center Arzt in seiner Praxis ein Alleinstellungsmerkmal mit einer Methode, die im Praxisalltag einfach integrierbar ist und funktioniert**
- **Geringer Schulungsaufwand, da Diätpläne von Spezialisten erstellt werden**
- **Geringer Beratungsaufwand, da die Führung der Patienten online erfolgt**
- **Bietet die Möglichkeit, weitere ambulante Behandlungen anzubieten und dadurch den Honorarumsatz entsprechend zu erhöhen**
- **Liefert als Kombinationstherapie bessere Ergebnisse als bisher und bringt dadurch weitere Patienten**



## ABSATZMARKT / MARKETING

### Märkte, wo wir unseren Konsumenten begegnen...

Übergewicht und Folgeerkrankungen	GESUNDE ERNÄHRUNG	FITNESS/ Sport	WELLNESS
<p>Ca. 53% der Deutschen und Österreicher sind <b>Übergewichtig</b>            → steigt stetig            → ca. 13% mit Diabetes Typ 2            → ca. 20% nehmen <b>Blutdrucksenker</b>            → 30% leiden an Fettleber            → 10% von 10 Jährigen leiden an Fettleber</p> <p><b>OTC Produkte</b>            Für Gewichtsmanagement innerhalb der letzten 3 Monate:  <b>1,4 M</b> Kunden (über 14 J.)  <b>40 %</b> Wachstum vs. Vorjahr</p>	<p>Gesunde Ernährungsweise  <b>32 %</b> streben nach mehr gesunder Ernährung</p> <p><b>Geplante Gewichtsreduktion</b>  <b>23 %</b> planen abzunehmen (über 16 J.)</p> <p><b>Ernährungsberater</b>  <b>7,6 K</b> Ernährungsberater in Deutschland</p>	<p><b>Globaler Umsatz</b>  <b>81 Mrd.</b> Globaler Umsatz am Fitness Markt</p> <p><b>Wachstum</b>  <b>5 – 8,5 Mrd. €</b> am Fitness Markt, mit einem Wachstum bis mehr als <b>50 %</b> bis 2021 (=15 % CAGR)</p> <p><b>Fitness Studios</b>  <b>200 M</b> Fitness Studios im europ. Markt (G 2016)</p>	<p><b>Globale Marktgröße</b> in USD (2014):</p> <p><b>595 Mrd.</b> Diät Industrie  <b>391 Mrd.</b> Lebensmittel  <b>114 Mrd.</b> Alternative Medizin</p> <p><b>Marktwachstum</b>  <b>14,5 %</b> voraussichtl. Durchsch. Marktwachstum (2017-2021)</p>

### Mitbewerb

Bis dato gibt es kein Unternehmen am deutschsprachigen Markt, welches ein vergleichbares Servicepaket anbietet. Es gibt zwar online Abnehm-Challenges wie zum Beispiel von KETO-UP oder Foodpunk; keines dieser Unternehmen ist jedoch in der Lage auch die entsprechenden Lebensmittel für eine ganze Kur zur Verfügung zu stellen bzw. andere Services von KETO-CURE anzubieten. Im B2B-Diätmarkt gibt es Mitbewerber die einen ähnlichen Vertriebsweg gehen wie KETO-CURE, somit über Ärzte und Diätologen vertreiben. Diese setzen aber auf Formula-Diätprodukte. Als Formula-Diät wird eine Diät bezeichnet, bei der die Mahlzeiten ganz oder teilweise durch Fertigdrinks oder mit Flüssigkeit anzurührende Nährstoffpulver, aber auch durch andere fertig zubereitete Nahrungsmittel wie Kekse o.ä. ersetzt werden. Diese Diäten wiederum arbeiten ausschließlich mit einer massiven Kalorienreduktion, nicht aber mit dem ketogenen Ansatz.

Die größten Mitbewerber mit einem medizinischen Ansatz sind Bodymed, Myline und Hepafast. Es gibt auch andere Produzenten von ketogenen Lebensmitteln wie zum Beispiel Dr. Almond oder Keto-weight-loss.com, diese sind aber nicht kalorienreduziert und auch nicht mit den pflanzlichen Enzymen versehen, welche bei dem Verfahrenspatent von Tisanoreica Produkten und der KETO-CURE Anwendung finden.



## Marktsegmente / Zielgruppen der KETO-CURE

Die KETO-CURE ist für alle Personen geeignet die unter folgenden Krankheitsbildern leiden: Übergewicht, Diabetes Typ 2, Bluthochdruck, erhöhten Cholesterin- und Triglycerid-Werten, Fettleber. Aber auch in der OP-Vorbereitung bzw. Nachbehandlung (Nachsorge) bei Adipositas-Patienten oder bei geplanten Eingriffen mit großen Schnittflächen unterstützt die KETO-CURE den Heilungsprozess. Ein weiteres breites Anwendungsgebiet von ketogener Fastenernährung eröffnet sich mit dem Thema Sportlernahrung. Die ketogene Ernährung erhöht die Leistungsfähigkeit bzw. die mentale Stärke und reduziert den oxidativen Zellstress und inflammatorische Stoffwechselprozesse. Allgemein aber insbesondere bei Ausdauersportlern wirkt ketogene Ernährung auch im Bereich des Antiaging.

Aus den oben beschriebenen Zielgruppen ist bereits erkennbar, dass die KETO-CURE ein Millionenpublikum im Zielmarkt DACH anspricht.

KETO-CURE, aber auch sein Online-Portal, ist aktuell auf den deutschsprachigen Raum ausgerichtet, kann aber in Zukunft auch auf andere Märkte adaptiert werden. Das Portal bzw. die zukünftige Applikation wird anfänglich über die Businesspartner (Ärzte, medizinische Zentren, Ernährungsberater, Diätologen) und in weiterer Folge über Social Media und PR beworben. Die ernährungsbezogenen und gesundheitsbezogenen Daten werden über die Applikation dem betreuenden Businesspartner bzw. dem Endkonsumenten zur Verfügung gestellt. Weiters erhält der Kunde über das Portal bzw. die Applikation tägliche Menüvorschläge und Rezepttipps für den begrenzten Zeitraum der KETO-CURE.

Die zu bearbeitenden Markt-Segmente sind:

KETO-CURE MED = ästhetische Medizin und Allgemeinmedizin

KETO-CURE Adipat = Adipositas-Zentren

KETO-CURE SPORT = Personal Trainer und semi-professionelle Sportler und Männer

KETO-CURE Style = Gesundheitsbewusste Midager und Frauen

Die beiden erstgenannten Kuren (MED, Adipat) sind Services, die ausschließlich über Businesspartner (Mediziner, Diätologen, Medical Centers) vertrieben werden.

KETO-CURE SPORT ist Online bzw. über Personal Trainer oder Trainer in Vereinen verfügbar.

KETO-CURE Style richtet sich direkt an den Endkonsumenten und ist als Lifestyle Produkte angelegt.

Für jede der nachfolgend beschriebenen Zielgruppen wird die KETO-CURE entsprechend adaptiert.



## Marktsegmente / Anwendungsnutzen

### KETO - CURE MED

ENTZÜNDUNGSBEDINGTEN KRANKHEITSBILDERN, KARDIOVASKULÄRE KRANKHEITSBILDER, METHABOLISCHES SYNDROM

LONGEVITY - ANTIAGING - AKNE - WUNDHEILUNG

medizinische Fachrichtung: ALLGEMEINMEDIZINER, INTERNIST

medizinische Fachrichtung: Derma, Ästhetik, plastische Chirurgie

### KETO - CURE ADIPAT

GEWICHTSREDUKTION, WUNDHEILUNG, TYP 2 DIABETES, KARDIOVASKULÄRE ERKRANKUNGEN

medizinische Fachrichtung: DIÄTOLOGIE, GASTROENDOKRINOLOGIE Adipositas Zentren, Adipositas Chirurgie, konservative Adipositas Behandlung

### KETO - CURE SPORT

EXERCISE PERFORMANCE - SPORT

medizinische Fachrichtung: SPORTMEDIZINER, ORTHOPÄDE, TRAINER, FITNESS CENTER

### KETO - CURE STYLE

ANTIAGING, WELLBIING, PRÄVENTIV MEDIZIN

medizinische Fachrichtung: ALLGEMEINMEDIZINER, INTERNIST, DERMATOLOGE, LIFESTYLE

## KETO-CURE MED - Zielgruppenbeschreibung:

### Personen mit

- leichtem Übergewicht, Bluthochdruck, metabolischem Syndrom, Präventivmedizin
- Dermatologische/Ästhetische Patienten, Akne, Psoriasis, Liposuktion, Kryolipolyse, Bindegewebsstörungen, Wundheilungsstörungen, Antiaging – Wellbeing

### Angesprochene Mediziner:

- Dermatologen
- plastische Chirurgen
- Allgemeinmediziner mit ästhetischem Background
- Allgemeinmediziner mit Wahlarztpraxis

**Produkt:** KETO Wochen-Kit und Stabilisierungs-Kit Basis berechnet auf ca. 1200kcal, somit stark kalorienreduziert. Zur ärztlichen und Selbstkontrolle inklusive Ketonkörper Messstreifen. Die Keto-Wochenkits enthalten z.B. 32 ketogene Nahrungseinheiten, wie zum Beispiel Riegel, Kekse, Nudeln, Brot, Reis, Shakes und Suppen, sprich alle Grundnahrungsmittel um einfach in der Ketose zu sein sowie alle benötigten Kräuterextrakte um den Körper während der ketogenen Phase zu unterstützen.

## Markt KETO-CURE MED:



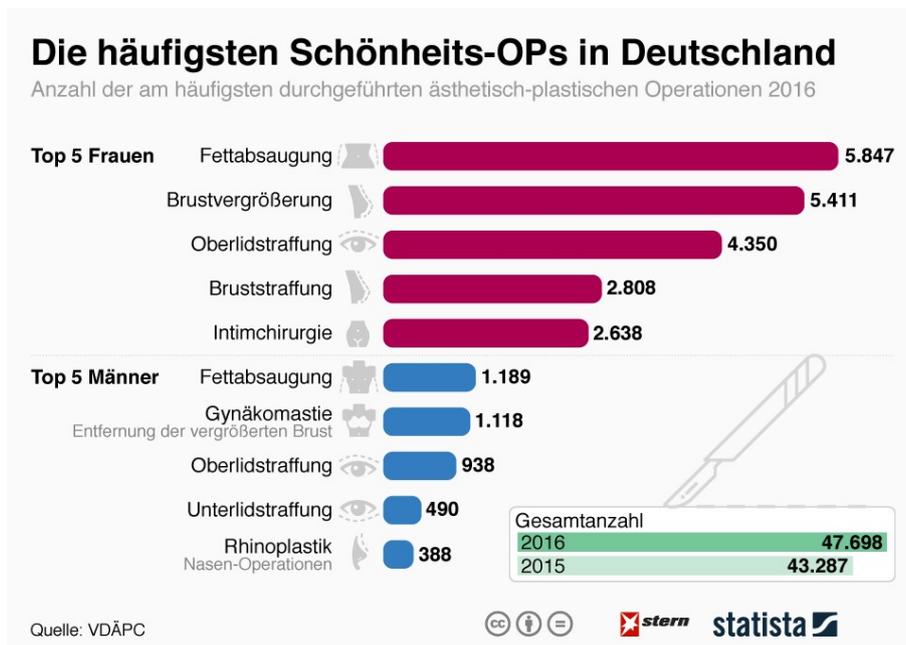
Die Anzahl der Personen mit oben beschriebenen Krankheitsbildern nimmt bedingt durch die westliche Ernährungsweise massiv zu. Bereits 53% der Bevölkerung in Deutschland, Österreich und der Schweiz sind übergewichtig. Jeder dritte hat eine nicht Alkohol bedingte Fettleber. Jeder fünfte leidet an Bluthochdruck bzw. jeder zehnte am sogenannten metabolischen Syndrom. Das **metabolische Syndrom** wird gelegentlich auch als **tödliches Quartett**, **Reaven-Syndrom** oder **Syndrom X** bezeichnet. Es wird (neben dem Rauchen) als der entscheidende Risikofaktor für Erkrankungen der arteriellen Gefäße, insbesondere die Koronare Herzkrankheit, angesehen und ist durch folgende vier Faktoren gekennzeichnet:

- Abdominelle Fettleibigkeit
- Bluthochdruck
- Fettstoffwechselstörung mit Hypertriglyzeridämie und erniedrigtem HDL-Cholesterin
- Insulinresistenz bzw. gestörte Glukosetoleranz, eine Hauptursache für Altersdiabetes

Bei einem Marktpotenzial von zirka 100 Millionen im deutschsprachigen Raum bedeutet dies, dass das Target ca. 53 Millionen potenziellen Kunden gegenüber steht.



Der Markt für ästhetische Medizin und hier vor allem die chirurgischen Eingriffe zur Reduktion von Fett nehmen ebenfalls laufend zu.



Der Markt für alternative Behandlungen zur Fettreduktion wächst massiv (Krylipolyse etc.)

Diesen Marktbereich bearbeitet das Target in Kooperation mit dem Network Global Health, einem der größten Anbieter für Fortbildung im Bereich der ästhetischen Medizin im deutschsprachigen Raum mit aktuell zirka 1800 Medizinern als Mitglieder. Das Network Global Health hat sich auf Fortbildung im Bereich von Lipolyse, Kryolipolyse sowie Antiaging Behandlungen und den Verkauf von Produkten für diese medizinischen Behandlungen spezialisiert und ist seit über 20 Jahren erfolgreich am deutschen Markt vertreten. Kettox ist mit dem Netzwerk Global Health eine strategische Partnerschaft eingegangen und hat einen Vertriebsvertrag Ende März 2019 unterzeichnet.

### Marketing KETO-CURE MED

Den Markt von KETO-CURE MED erschließen wir über eine Vertriebskooperation mit dem Netzwerk Global Health. Das Netzwerk Global Health hat eine eigene Vertriebsmannschaft mit 8 Mitarbeitern und arbeitet sehr eng mit gesamt 1800 Ärzten zusammen. Ende Juni 2019 erfolgte seitens KETO-CURE die erste Fortbildung zum Thema, wobei die KETO-CURE und ästhetische Behandlungen, von Dr. Birgitt Hantich präsentiert wurde. Mit dem Kick-off-Vortrag startete auch die Partner-Akquise innerhalb des Netzwerks. Aktuell sind aus dem Netzwerk bereits 20 neue Partner integriert, die bis Ende September mittels Webinaren geschult werden. Im 2. Halbjahr 2019 folgen Artikel in deutschen Fachmedien zu Case-Reports. Weitere Fortbildungsveranstaltungen zu dem Thema finden ab Oktober 2019 in Frankfurt, München und Hamburg statt.



---

## KETO-CURE Adipat - Zielgruppenbeschreibung:

### Personen mit:

- massivem Übergewicht und einem BMI >40, sprich Patienten die in einem der ca. 220 Adipositaszentren im deutschsprachigen Raum behandelt werden.
- Personen pre- und postoperativ nach Magenverkleinerung

### Angesprochene Mediziner:

- Adipositaszentren
- Allgemeinchirurgen

**Produkt:** Berechnung der Kalorien und der benötigten Proteinmenge erfolgt individuell (durch das breite Spektrum von Patienten von ca. 130 bis zu über 250 Kilogramm kann in diesem Fall kein standardisierter Plan erstellt werden). Kontrolle ebenfalls mit Keton-Messstreifen und Ernährungstagebuch.

### Behandlung adipöser Patienten:

Adipöse Patienten haben meist eine ausgeprägte Ess-Störung und Essverhaltensstörung. Essstörungen sind Krankheitsbilder bei denen der menschliche Körper sogenannte Intoleranzen oder Allergene auf gewisse Inhaltsstoffe bildet (Glutenintoleranz bis hin zur Zöliakie). Im Gegensatz dazu sind Essverhaltensstörungen eher psychischen Ursprungs (Zwang zu Essen bei Stress zum Beispiel). Die derzeitige Behandlungsmethode beschränkt sich auf folgenden Ablauf:

- Klassische Behandlung (keine OP)
  - o Versuch mittels Formuladiäten und massiver Betreuung den Patienten zum Abnehmen zu bringen. Ca. 60% der Patienten werden innerhalb der kommenden 5 Jahre rückfällig.
- Operative Behandlung:
  - o Bei ca. 80% der Patienten muss preoperativ mittels Magenballon bzw. Formuladiät das Lebertvolumen massiv reduziert werden, ansonsten ist die Durchführung der OP nicht möglich.
  - o Magenballon hat den Nachteil, dass dadurch bei ca. 50% der Patienten ein Magengeschwür entsteht und die Heilung der Magenoperation dadurch negativ beeinflusst wird. Ca. 80% der Patienten mit Formuladiät brechen diese vor dem Eingriff ab und können demzufolge den OP-Termin nicht oder erst verzögert wahrnehmen.



- Es hat sich in klinischen Studien gezeigt, dass durch die Anwendung einer Very Low Calories Ketogenic Diät, sprich KETO-CURE, das Lebertvolumen innerhalb von 6 Wochen massiv reduziert wird - und das ohne Magenballon.

Diese Studien wurden an der Universitätsklinik Salerno während der letzten 8 Jahre unter der Leitung von Prof. Luigi Schiavo durchgeführt. Prof. Luigi Schiavo ist im medizinischen Beirat der Ket-tox. In 60% der italienischen Adipositaszentren (55 Zentren) ist bereits die Behandlung mit ketogener Ernährung vor der Operation die Standardtherapie.

### **Markt KETO-CURE Adipat**

Im deutschsprachigen Raum gibt es ca. 450.000 Patienten jährlich die in ca. 220 Adipositaszentren behandelt werden. Mithilfe von Prof. Schiavo und dem Uniklinikum München sowie dem SMZ Ost und dem Uniklinikum St. Gallen plant das Target einige klinische Studien in diesem Bereich durchzuführen und in den kommenden 24 Monaten in mindestens 10% der deutschsprachigen Adipositaszentren dadurch vertreten zu sein. Dies sollte zur klinischen Routine werden und sowohl pre- als auch postoperativ zum Einsatz zu kommen.

### **Marketing KETO-CURE Adipat**

Der Markt von KETO-CURE Adipat umfasst eine relativ kleine Zielgruppe von ca. 220 Zentren. Diese sind aber für uns umso interessanter als hier das Umsatzpotenzial sehr hoch ist. Die Entscheidungsträger innerhalb dieser Zentren sind Ärzte, welche sich hauptsächlich an klinischen Studien orientieren. KETO-CURE hat eine Vereinbarung zur Finanzierung von klinischen Studien zur pre- und postoperativen Behandlung von Adipositas-Patienten mit der Universitätsklinik von Salerno geschlossen. Leiter der Studie ist Prof. Luigi Schiavo – wie erwähnt im medizinischen Beirat des Targets. Er leitet an der Uniklinik Salerno seit 8 Jahren das Department Nutrition bei Adipositas und hat hier bereits einige Studien veröffentlicht. Die Studien werden als Multi-Center-Studies gemeinsam mit dem Uniklinikum München und Prof. Konrad Karcz, der Klinik Sankt Gallen und dem SMZ-OST in Wien durchgeführt. Die teilnehmenden Professoren sind maximal daran interessiert, ihre Forschungsergebnisse bei entsprechenden Kongressen wiederum weiterzugeben. Dazu steht KETO-CURE bereits in Kontakt mit dem Präsidenten der österreichischen Adipositas Gesellschaft Prof. Hoppichler.



---

## **KETO-CURE SPORT - Zielgruppenbeschreibung:**

### **Personen im**

- semiprofessionellen Sportbereich (Ausdauersportler wie Radfahrer, Läufer, Fußballer, etc.)
- Fitness Bereich (Gesundheitsbewusst, Fitness im Vordergrund)

### **Angesprochene Business Partner**

- Trainer in Clubs/Vereinen
- Fitness Trainer/Personal Trainer, Fitness Coaches

**Produkt:** KETO-CURE Wochensets sind hier von den Inhalten standardisiert. Das bedeutet, dass Sets mit ca. 100 Gramm Protein pro Tag plus 1500 bis 2000kcal über Fett zugeführt werden. Die Diätpläne werden ebenso wie bei den Patienten auch für die Sportler berechnet und auf deren Bedürfnisse abgestimmt. Die Kalorienmenge ist nur leicht unterkalorisch bzw. normkalorisch, die Proteinmenge leicht auf 1,3 bis 1,5 Gramm pro Kilogramm Körpergewicht, die Fettmenge erhöht. Im Produktmix befinden sich auch MCT Öle. Die Nahrungsempfehlung während der KETO-Phase ist adaptiert.

## **Markt KETO-CURE SPORT**

Der Bereich der Protein-Nahrungsmittel hat im Deutschen LEH eine Marktgröße von ca. EUR 176 Mio. (Quelle Nielsen) und ist im Jahr 2018 um 27% gewachsen. Protein-Nahrungsmittel werden hauptsächlich online verkauft, und wir gehen von einem Marktvolumen von ca. EUR 450 Mio. in DACH aus. Durch die letzten wissenschaftlichen Studien im Bereich der Sportler-Ernährung rechnen wir damit, dass sich im Sportbereich die Nahrungsempfehlung massiv in Richtung ketogene Ernährung verschieben wird und unser Marktsegment einen zusätzlichen Input erhält.

## **Marketing KETO-CURE SPORT**

Der Markt für Sport- und Fitness-Nahrung ist ein Lifestyle Markt. Wir erschließen diesen Markt einerseits über Onlineweiterbildung für Fitness-Trainer und Personal-Trainer, andererseits über Sport-Testimonials. Die von uns in den Fokus zu stellenden Medien sind Social Media als auch klassische PR in Fitness Magazinen.



## **KETO-CURE Style - Zielgruppenbeschreibung:**

### **Personen mit**

- hohem Gesundheitsbewusstsein, geringem Übergewicht, keinen medizinischen Problemen
- Wellbeing/Wellness im Vordergrund
- Meist weiblich zwischen 20 und 60 Jahren

### **Angesprochene Business Partner**

- Trainer in Fitness Centern
- Allgemeinmediziner mit und ohne Kassenvertrag

**Produkt:** KETO-CURE-Wochenkit und Stabilisierungskit Basis berechnet auf ca. 1200kcal, sprich stark kalorien-reduziert und ca. 70 Gramm Protein.

## **Markt KETO-CURE Style**

Wellness und Wellbeing ist ein Segment das hauptsächlich weiblich besetzt ist. Die Zielgruppe definiert sich in erster Linie mit Frauen zwischen 20 und 60 mit einem leichten Übergewicht bzw. dem Bedürfnis ihrem Körper etwas Gutes zu tun. Im Mittelpunkt steht der DETOX Gedanke, und zwar den Körper einmal pro Jahr zu entgiften.

EXKURS DETOX: Der DETOX Gedanke ist in fast allen Kulturkreisen weltweit zu finden und bedeutet nichts anderes als seinen Körper durch unterschiedlichste Methoden einmal pro Jahr zu reinigen. Im Christentum versteht man darunter die Periode der Fastenzeit, im Islam ist es die Zeit des Ramadans. Es geht im Grunde genommen immer darum den alten Ballast der vergangenen 12 Monate abzuwerfen und den Körper auf das Neue vorzubereiten.

Im Gegensatz zur einmaligen Fastenkur ermöglicht die KETO-CURE, nach der intensiven Phase jedoch auch die Begleitung, den Erhalt dieses gesunden Zustands über das ganze Jahr.

## **Marketing KETO-CURE Style**

Das Service-Paket KETO-CURE Style spricht all jene an, die schnell ein paar Kilo abnehmen und dabei auf ihre Gesundheit achten wollen. KETO-CURE Style ist ein Lifestyle Produkt und muss über Testimonials und Social Media Marketing beworben werden. Ärzte dienen für KETO-CURE Style als Garant, dass dieses Programm gesundheitsförderlich ist. Es werden aber Personen angesprochen, die nicht das Bedürfnis verspüren einen Arzt aufzusuchen.



---

## VERTRIEB

---

KETO-CURE spricht 4 unterschiedliche Zielgruppen an, dementsprechend wurden auch die Vertriebsstrategien entsprechend angepasst.

### Vertrieb KETO-CURE MED

Zielgruppe sind hier vor allem Mediziner aus der ästhetischen Medizin. Diese werden im ersten Schritt über das Netzwerk Global Health angesprochen. Für Mediziner sind Fortbildungen und vor allem auch Fortbildungspunkte unumgänglich. Für die Ansprache dieser Businesspartner werden wir Fortbildungsvideos produzieren, welche gratis im Netz zur Verfügung stehen. Dies erhöht auch unsere Glaubwürdigkeit bei den Endkonsumenten. Lediglich für die Erlangung der Fortbildungspunkte werden wir einen kleinen Beitrag von den Mediziner einheben.

Den Vertrieb direkt zu den Netzwerkpartnern des Netzwerks Global Health übernehmen die 8 bestehenden Vertriebsmitarbeiter des Netzwerks selbst.

Weiters ist hier geplant auch an Kongressen mit Gastrednern teilzunehmen.

### Vertrieb KETO-CURE Adipat

Zielgruppe sind die Adipositas Zentren. Da es sich hier um eine relativ kleine Anzahl von Zentren handelt und diese durch die Adipositas Fachgesellschaften in allen drei Ländern sehr gut vernetzt sind, müssen hier vor allem Studiendaten die Mediziner überzeugen. Diese sollten bereits im 1. Quartal 2020 vorliegen. Ab dem Zeitpunkt der ersten Studien werden wir diese gezielt innerhalb der Adipositas Gesellschaften durch Vorträge auf den Jahrestagungen verbreiten. Die Betreuung dieser Strukturen übernimmt KETO-CURE mit anfänglich einem eigenen Mitarbeiter bzw. direkt durch die Vertriebsleitung.

### Vertrieb KETO-CURE SPORT

Für das Sport-Segment werden wir einen eigenen Mitarbeiter beschäftigen, der sich vor allem um den Kontaktaufbau zu Vereinen und zu Fitness Centern bzw. Personal Trainern und Fitness Coaches kümmert. Die Schulung der Fitness Coaches und Personal Trainer erfolgt online in Form eines Fortbildungsvideos.



### **Vertrieb KETO-CURE Style**

Für das Segment von KETO-CURE Style sehen wir den Vertrieb stark durch Online-Marketing getrieben. Aus unseren bereits durchgeführten Online Verkaufstests hat sich gezeigt, dass wir bereits jetzt, trotz vollkommener Unbekanntheit der Marke und des Themas, 1€ Umsatz pro 1€ eingesetztem Werbebudget erzielen konnten. Sobald das Thema KETO-CURE auch mittels PR und Testimonials unterstützt wird, wird sich dieses Verhältnis massiv verbessern.

### **Vertrieb Apotheken**

Die in den CURE-Programmen enthaltenen Nahrungsergänzungsmittel können auch einzeln verkauft werden. Dadurch erhöhen wir die Sichtbarkeit der Marke KETO-CURE am POS. Dies fördert wiederum die Marken-Bekanntheit. Es ist geplant im gesamten DACH Raum in den kommenden 5 Jahren in Summe 200 Apotheken-POS aufzubauen. Im Fokus stehen große Apotheken mit hoher Kundenfrequenz, die auch im Bereich der Ernährungsberatung tätig sind.



## FINANZKENNZAHLEN

	IST 2017	IST 2018	PLAN 2019	PLAN 2020	PLAN 2021	PLAN 2022
<b>Umsätze</b>	<b>74.971</b>	<b>96.016</b>	<b>173.334</b>	<b>2,119.824</b>	<b>6,663.093</b>	<b>17,041.690</b>
<b>DB1:</b>	<b>21.366</b>	<b>40.647</b>	<b>58.996</b>	<b>727.391</b>	<b>2,286.355</b>	<b>6,350.525</b>
<b>Personal</b>	<b>39.100</b>	<b>115.094</b>	<b>100.409</b>	<b>422.100</b>	<b>503.205</b>	<b>545.371</b>
<b>Marketing</b>	<b>14.844</b>	<b>21.834</b>	<b>169.005</b>	<b>725.850</b>	<b>915.850</b>	<b>1,944.435</b>
<b>Sonst. Kosten</b>	<b>89.466</b>	<b>31.264</b>	<b>108.999</b>	<b>114.800</b>	<b>160.300</b>	<b>190.400</b>
<b>AfA</b>	<b>4.020</b>	<b>6.607</b>	<b>6.599</b>	<b>4.703</b>	<b>32.182</b>	<b>32.182</b>
<b>EBIT</b>	<b>-126.064</b>	<b>-134.152</b>	<b>-326.016</b>	<b>-540.062</b>	<b>674.818</b>	<b>3,638.138</b>
<b>Zinsaufwand</b>		<b>1.249</b>	<b>8.166</b>	<b>51.565</b>	<b>51.565</b>	<b>51.565</b>
<b>EGT</b>	<b>-126.064</b>	<b>-135.401</b>	<b>-334.182</b>	<b>-591.627</b>	<b>623.253</b>	<b>3,586.573</b>

Im Rumpfgeschäftsjahr 2017 sowie in 2018 und 2019 konnten bereits kontinuierlich Umsätze mit Produkten von Gianluca Mech SpA erzielt werden, während die Produkt- bzw. Anwendungspalette von KETO-CURE entwickelt wurde. Die bisherige operative Periode von Mitte 2017 bis dato versteht sich als Testmarkt, in welcher die heutigen 4 Kunden-Zielgruppen (MED, Adipat, SPORT, Style) verprobt und das Produkt- und Dienstleistungsangebot der KETO-CURE darauf angepasst wurde. Zwei Drittel der Umsätze somit EUR 62.182,- wurden mit den ersten 5 Mediziner-Testkunden in 2018 erzielt. Trotz noch fehlendem Online-Marketing wurden in 2018 206 Bestellungen von 89 Kunden (Endverbraucher) getätigt und ein Online-Umsatz von EUR 33.834,- erwirtschaftet. Der Durchschnittsumsatz pro Bestellung lag in 2018 bei EUR 164,- bzw. pro Kunde bei EUR 380,-.

Mit den im 2. Halbjahr 2019 eingeworbenen Mitteln von EUR 1,2 Mio. plant Kettox einerseits die Intensivierung des Marketings sowie andererseits einen Personalaufbau für den Vertrieb und den Launch der KETO-CURE Produktpalette in der gesamten DACH-Region umzusetzen. Während in 2019 zwar bereits zusätzliche Kosten für die Expansion anfallen, fällt die Steigerung der Umsätze noch bescheiden aus. Erst in 2020 sollte durch das Wirksamwerden der Maßnahmen ein massiver Umsatzzuwachs erzielbar sein. Dieser Trend sollte sich auch in den Folgejahren fortsetzen lassen, was trotz der weiter steigenden Marketingaufwendungen bereits ab 2021 zu deutlich positiven Ergebnissen führen wird.



---

## MITTELVERWENDUNG

---

Neben der Einstellung von 4 Vertriebsprofis, welche zu einem erhöhten Personalaufwand um rd. EUR 300 tsd. führt, ist vor allem die Steigerung der Marketingaufwendungen in 2019 und 2020 um zirka EUR 850 tsd. geplant.

Schwerpunkte hierbei sind:

Beauftragung einer klinischen Studie	rd. EUR 70 tsd.
Messen/Events	rd. EUR 70 tsd.
Produktion von (Schulungs-)Videos	rd. EUR 90 tsd. <sup>1</sup>
Werbung in Printmedien	rd. EUR 95 tsd.
Social Media Marketing	rd. EUR 350 tsd.
Testimonials	rd. EUR 100 tsd.

Insbesondere die Online-Werbung soll forciert werden, da bereits kleinere Online-Kampagnen gezeigt haben, dass hier die höchsten Multiplikatoreffekte erzielt werden können.

Zum Thema Social Media Marketing zählt auch eine geplante Crowdfunding Kampagne, die in den deutschsprachigen Märkten sowohl das B2B-Geschäft, als auch das B2C-Geschäft indirekt bewirbt. Zur Einwerbung von Crowdfunding Darlehen werden auch die mehr als 2000 Mediziner - Chirurgen in Adipositas-Zentren und Schönheitschirurgen bei Global Health – als Investoren angesprochen. Da interessierte Investoren oftmals zu Kunden werden und umgekehrt, wird die KETO-CURE Crowdfunding Kampagne auch einen wichtigen Marketingbeitrag liefern.

---

## MITTELHERKUNFT

---

Das gesamte Volumen mittels externer Finanzierung beläuft sich auf EUR 1,2 Millionen. Es ist beabsichtigt ein Volumen von Minimum EUR 500.000,- durch eine Crowdfunding Kampagne zu finanzieren. Die verbleibenden EUR 700.000,- sollten in 2 Tranchen als Kapitalerhöhung bzw. eventuell auch Wandeldarlehen den erforderlichen Cash Bedarf decken.

---

<sup>1</sup> Insgesamt sind 5 Themen zu produzieren: Keto Allgemein mit Prof. Dr. Worm, bzw. Prof. Luigi Schiavo, Keto Anti-aging/Dermatologie mit Prof. Dr. Metka, Keto Adipat/Gewichtsreduktion mit Prof. Konrad Karcz, Keto für plastische Eingriffe mit Dr. Alexander Papp, Keto Sport mit Prof. Antonio Paoli



## INVESTMENT-HIGHLIGHTS

- Die Gianluca Mech SpA, Weltmarktführer bei der Herstellung ketogener Nahrungsmittel, hat mit dem Target aufgrund der Entwicklung der KETO-CURE einen exklusiven Vertriebsvertrag für den deutschsprachigen Raum inklusive der Nutzung des Centro Studi der Universität in Padua abgeschlossen.
- Die Gianluca Mech SpA erwirtschaftet mit dem Heimatmarkt Italien (rd. 60 Mio. Einwohner) nur mit der Belieferung von Apotheken einen Aussenumsatz von EUR 45 Mio. Die KETO-CURE hat aufgrund des zusätzlichen Dienstleistungsangebots und der deutlich breiteren Zielgruppen im DACH-Markt (100 Mio. Einwohner) ein wesentlich größeres Umsatzpotenzial.
- Das Target verfügt über ein erfahrenes Management als auch über einen Top-Beirat, welcher sich aus Wissenschaftlern, Medizinem und erfolgreichen Unternehmern zusammensetzt.
- Die Gründungsinvestoren und Finanzinvestoren haben bisher EUR 323 tsd. in die Entwicklung der KETO-CURE investiert. Unter den Mitgesellschaftern befindet sich mit der Tansanit Stiftung ein Top Finanzinvestor.
- Produkte & Nahrungspläne die in die Ketose führen (ketogene Stoffwechselzustand) werden wirtschaftlich eine ähnliche Entwicklung wie Nahrungsergänzungsmittel nehmen. Auch heute sind Nahrungsergänzungsmittel aus medizinischer Sicht, aber auch im Alltag bei z.B. Ausdauersportlern nicht mehr wegzudenken.
- Die bisherigen Erfolge des Targets bei den Testmärkten in den 4 Marktsegmenten zeigt nicht nur die Wirksamkeit der KETO-CURE, sondern aufgrund der Nachbestellungen auch den wirtschaftlichen Erfolg.
- Neben den B2C-Märkten KETO-CURE SPORT und KETO-CURE Style, führen auch die B2B-Märkte KETO-CURE Adipat und KETO-CURE MED bereits zu ersten Bestellungen seitens der 2 großen Medizinnetzwerke mit über 2.000 Medizinem als potenzielle Kunden (1800 Wahlärzte in der ästhetischen Medizin im Netzwerk Global Health und 220 Adipositas Zentren). Über die 220 Adipositas Zentren sollten über 400.000 Patienten in Deutschland und Österreich und künftig die deutschsprachige Schweiz die KETO-CURE durchführen können. Das Marktpotenzial an Patienten welche durch das Netzwerk Gobal Health künftig behandelt werden beträgt über 800.000 Personen.
- Im Testjahr 2018 wurden bereits knapp EUR 100.000,- Umsatz mit 89 Kunden sowie 5 aktiven B2B Partnern erwirtschaftet. Zuletzt wurden monatlich zirka EUR 15.000,- generiert. Für 2020 sind 2,1 Mio., für 2021 bereits EUR 6,7 Mio. geplant.
- Aufgrund proof of market und der moderaten Unternehmensbewertung ist gegenwärtig ein idealer Investmentzeitpunkt gegeben.



---

## TRANSAKTIONSPROZESS

---

- C4 Holding GmbH (“C4”) wurde von der Kettox GmbH („Gesellschaft“, „Target-Gesellschaft“) beauftragt, Investoren für den Erwerb von Gesellschaftsanteilen in Form einer Kapitalerhöhung bzw. Wandeldarlehen zu identifizieren sowie den Transaktionsprozess zu strukturieren und die Gesellschaft zu beraten.
- Interessierte Investoren erhalten in der Erstansprache neben dem Teaser eine Unternehmenspräsentation/Pitch Deck.
- Das Mindestvolumen für ein Investment in die Gesellschaft beträgt mindestens EUR 100.000,-.
- Potenzielle Investoren werden gebeten innerhalb von 2 Wochen eine grundsätzliche Interessensbekundung an C4 zu senden.
- Im Anschluss bietet C4 an, Management/Eigentümergegespräche zu führen, bei denen Investoren die Gelegenheit bekommen, die geschäftsführenden Gesellschafter der Target-Gesellschaft kennen zu lernen und Details zur Unternehmensstrategie und zu wesentlichen künftigen Maßnahmen zu erhalten. Dabei erhalten potenzielle Investoren Detailunterlagen zum Business Plan.
- Für Fragen zum Transaktionsprozess sowie zum Target steht Ihnen seitens C4 Herr Hannes Voit, Projektleiter, sowie Herr Dr. Walter Lederer, Financials/Legal, zur Verfügung.
- Seitens der Gesellschaft wird den Investoren ein elektronischer Datenraum (z.B. dropbox) zur Verfügung gestellt, wo wesentliche Dokumente im Rahmen einer Due Diligence abgefragt werden können.

---

**C4 Holding GmbH**  
Tuchlauben 8  
A-1010 Wien

**Hannes Voit**  
*Geschäftsführender Gesellschafter*

Tel.: +43-1-532 78 88-40  
Mob: +43-676-842619400  
Mail: [h.voit@c4group.at](mailto:h.voit@c4group.at)

**Dr. Walter Lederer**  
*C4 Shared Interest*

Tel.: +43-1-532 78 88-20  
Mob: +43-676-842619600  
Mail: [w.lederer@c4group.at](mailto:w.lederer@c4group.at)

---



---

## DISCLAIMER

---

### Zweck dieses Teasers

Dieses Dokument wird nur an ausgewählte Personen verteilt und ist auch nur von diesen Personen zu verwenden (nachfolgend „interessierte Parteien“). Das Dokument enthält vertrauliche und geschützte Informationen der Kettox GmbH (nachfolgend „Kettox“ oder „Gesellschaft“). Dieses Dokument wurde von Kettox und der C4 Holding GmbH (nachfolgend „C4“) erstellt, um interessierten Parteien die Möglichkeit zu geben, sich mit dem Markt, dem Produkt und der Strategie der Gesellschaft vertraut zu machen. Die Inhalte dieses Dokuments sowie vorhergehende oder nachfolgende Dokumente von Kettox oder C4 sind nicht als rechtliche, steuerrechtliche oder anderweitige Empfehlungen aufzufassen. Alle interessierten Parteien sollten sich von eigenen Anwälten, bzw. Steuerberatern beraten lassen.

### Inhalte dieses Teasers

Weder Kettox noch C4 unterliegen gegenüber interessierten Parteien oder einem anderen Empfänger dieser Präsentation einer Sorgfaltspflicht, weder im Zusammenhang mit diesem Dokument noch mit anderen Informationen, die ein potenzieller Investor erhält.

C4 hat dieses Dokument in Zusammenarbeit mit Kettox aufgrund von Informationen erstellt, die aus Quellen stammen, welche sie für zuverlässig halten, aber nicht selbst geprüft haben. Weder Kettox noch C4 übernehmen eine Gewährleistung oder Haftung im Hinblick auf die Vollständigkeit und Richtigkeit der Inhalte, auf Meinungsäußerungen, Schätzungen, Prognosen, Berechnungen oder andere in diesem Teaser enthaltene Informationen sowie weitere mündliche oder schriftliche Informationen und andere Dokumente, die im Zusammenhang mit diesem Dokument stehen. Keine der Informationen stellt in diesem Zusammenhang ein Versprechen oder eine sichere Prognose der Entwicklung von Kettox oder zukünftiger Ereignisse dar.