



STRATEGISCHES ANGEBOT

EINFÜHRUNG ZUKUNFTSWEISENDER LONGEVITY-PROGRAMME IN IHREM HOTEL

Longev AI – der digitale Assistent, der Zusatzleistungen Ihres Hotels automatisch an jeden Gast verkauft

Longevity Resort erfasst biometrische Daten von Wearables der Gäste und personalisiert deren Aufenthalt – von maßgeschneiderten Spa-Programmen und Ernährung bis hin zu Aktivrouten, und steigert so den Hotelsertrag ohne zusätzlichen Personalaufwand.

98 %

der Hotels verfügen bereits über die nötige Infrastruktur

10

Longevity-Protokolle auf Basis bestehender Hotelleistungen

36

Sprachen mit durchgehender automatischer Übersetzung

€ 9 760

Gewinn pro Monat im Modell für 80 Zimmer



Erfolgreich im Einsatz: Luxury Spa & Medical Wellness Hotel Prezident, Karlovy Vary – gebrandete Protokolle, Garmin-Uhren mit individuellem Hotel-Zifferblatt und Gästeportal.

STRATEGISCHER KONTEXT

Monetarisierung des LONGEVITY-Trends in der Wellness-Hotellerie

Der weltweite Markt für Gesundheitstourismus befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel: Die Nachfrage verlagert sich von herkömmlichen Entspannungsangeboten hin zu präventiver Medizin und evidenzbasiertem Longevity-Management. Gäste im Premiumsegment betrachten ihren Hotelaufenthalt zunehmend nicht mehr nur als Erholung, sondern als Gelegenheit für eine objektive Analyse ihres physiologischen Status und messbare Gesundheitsverbesserungen.

Die überwiegende Mehrheit der Premium-Spa- und Wellnesshotels — über 98 % — verfügt bereits über eine erstklassige Infrastruktur: Thermal- und Hydrotherapiebereiche, Pools, Saunen, Massage- und Kosmetikkabinen, ausgewogene Gastronomiekonzepte sowie naturnahe Wanderwege. Die wirtschaftliche Verwertung dieser Ressourcen wird jedoch meist durch drei Faktoren gehemmt:

Fragmentierte Angebote

Behandlungen werden einzeln gebucht statt als zielgerichtete Kuren mit messbarem Resultat.

Fehlendes Monitoring

Der Zustand des Gastes zwischen den Anwendungen wird nicht erfasst — Fortschritte bleiben unsichtbar.

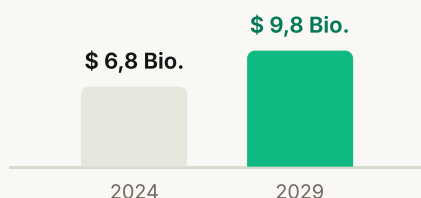
Subjektive Empfehlungen

Cross-Selling basiert auf Flyern und Bauchgefühl des Personals, was zu geringen Conversion-Raten führt.

Die Plattform Longev AI schließt diese drei Lücken: Als ganzheitliche White-label-Lösung integriert sie die bestehende Hotelinfrastruktur in ein personalisiertes Longevity-Ökosystem. Das System fungiert als intelligenter Assistent — es analysiert biometrische Marker des Gastes in Echtzeit und generiert präzise Behandlungsempfehlungen direkt aus dem aktuellen Leistungsverzeichnis des Hauses.

Mehrwert für das Hotel: Signifikante Umsatzsteigerung im Spa-Bereich ohne zusätzlichen Personalaufwand und ohne Investitionen in kostenintensive Medizintechnik — das Start-Equipment beschränkt sich auf in der EU zertifizierte Garmin-Geräte für Endverbraucher.

MARKTZAHLN — DYNAMISCHES NACHFRAGEWACHSTUM

Globale Wellness-Wirtschaft**+ 44 %****7,6 % pro Jahr**

durchschnittliches Wachstum der Wellness-Wirtschaft: plus drei Billionen US-Dollar in fünf Jahren.

über 10 % pro Jahr

Wachstum im Wellness-Tourismus — doppelt so schnell wie der Tourismusmarkt insgesamt.

\$ 9,55 Mrd.

Marktvolumen für Longevity-Kliniken bis 2030: ein Segment, das es vor fünf Jahren noch nicht gab.

Hotels, die sich jetzt in diesem Segment positionieren, sichern sich frühzeitig die Spitzenplätze in Suchergebnissen und KI-Assistenten: Die Nachfrage nach „Longevity-Hotels“ wächst schneller als das Angebot.

ÖKOSYSTEM-ARCHITEKTUR

Die intelligente Ebene zwischen Gast, Personal und Resort-Services

Longev AI fungiert als integrierende Schnittstelle zwischen den physiologischen Daten des Gastes, dem medizinisch-administrativen Personal und den internen Services des Hotels. Die Interaktion basiert auf in der EU zertifizierter Consumer-Hardware — dies schließt regulatorische Hürden und die Notwendigkeit medizinischer Lizenzen aus.

- **Smartwatch Garmin Forerunner 165 Music** — 24/7-Erfassung von Schlaf, Puls, Herzfrequenzvariabilität, Stress und Aktivität; die Music-Version überträgt Nachtdaten über Wi-Fi in die Cloud — ganz ohne Smartphone des Gastes.
- **Smarte Waage Garmin Index S2** — Körperanalyse direkt im Zimmer: Gewicht, Body-Mass-Index, Körperfettanteil, Muskel- und Knochenmasse sowie Gesamtkörperwasser.
- **Einmaliges Setup:** Die Geräte werden einmalig mit dem gesicherten Hotel-Wi-Fi verbunden; die anschließende Synchronisation erfolgt automatisch im Hintergrund — ohne manuelle Datenübertragung durch Personal oder Gäste.
- **Das Geräteset läuft über das Garmin-Konto des Hotels,** nicht des Gastes: Zwischen den Aufenthalten wird der Gerätespeicher per Knopfdruck bereinigt, während die Historie des Gastes im Portal sicher erhalten bleibt.
- **Eigene Wearables der Gäste** lassen sich parallel anbinden: Polar, Suunto, Oura, WHOOP, Ultrahuman, Fitbit, Strava, Garmin — acht Marken im selben Dashboard.



Hardware-Komplex: Garmin Forerunner 165 Music mit individuellem Hotel-Zifferblatt und Garmin Index S2 Analysewaage.

SICHERHEITSTANDARDS AUF MEDIZINISCHEM NIVEAU

Wellness-Klasse

Lifestyle- und Präventionstool, kein Medizinprodukt (EU-Verordnung 2017/745, Artikel 2) — keine Software-Zertifizierung erforderlich.

HL7 FHIR R4

Export von Gesundheitsparametern im internationalen Standard für medizinischen Datenaustausch — kompatibel mit klinischen Systemen.

GDPR (EU 2016/679)

Serverstandorte in der EU (Deutschland und Polen); alle Daten verbleiben im Europäischen Wirtschaftsraum.

TLS-Verschlüsselung

Vollständiger Schutz aller Biometriedatenströme; Passwörter und Identifikatoren werden niemals im Klartext gespeichert.

HARDWARE-SYSTEM

25 Biomarker: Was gemessen wird und warum es für das Hotel entscheidend ist

Jede Biometrie-Kategorie löst eine konkrete operative Aufgabe – vom Behandlungs-Timing bis zur Verifizierung der Belastung auf Terrainkurwegen.

KATEGORIE	ERFASSTE BIOMARKER	OPERATIVER NUTZEN
Schlaf und Erholung	Schlafphasen (Tiefschlaf, Leichtschlaf, REM), Sleep Score, nächtliche SpO2-Sättigung, nächtliche Herzfrequenzvariabilität und 7-Tage-Trend, Atemfrequenz	Berechnung des täglichen Ready Score; Personalisierung des Timings von Entspannungs- und Regenerationsbehandlungen
Herz und Stress	Ruhepuls, 24/7-Herzfrequenzdynamik, physiologischer Stress, Body Battery-Energiereserven	Dynamische Beurteilung des vegetativen Nervensystems; Anpassung der Saunatemperaturen und der Intensität von Cardio-Belastungen
Körperliche Aktivität	Schritte, Distanz, Stockwerke, Aktivkalorien, Minuten hoher Intensität, Pulszonen, GPS-Tracking	Überwachung von Terrainkur-Strecken in aeroben Zonen; automatische Verifizierung der körperlichen Belastung
Funktionaler Status	Maximale Sauerstoffaufnahme VO2max, Fitness Age	Ganzheitliche Bestimmung des biologischen Alters; anschauliche Darstellung des Fortschritts während des Programms
Körperzusammensetzung	Körpergewicht, Body-Mass-Index, Körperfettanteil, Skelettmuskelmasse, Gesamtkörperwasseranteil, Knochenmasse	Wirksamkeitskontrolle von Detox-Programmen, Lymphdrainagen, metabolischer Optimierung und Trinkregime

Das Ergebnis für den Gast: ein klar verständlicher Bereitschaftsindex und anschauliche Tagesringe. Das Ergebnis für das Personal: ein morgendliches A4-Briefing für jeden Gast, in dem die Nachtwerte mit der individuellen Baseline des Gastes während des Aufenthalts verglichen werden – nicht mit einer statistischen „Bevölkerungsnorm“.

Vorher-Nachher-Fortschrittsdokumentation – ein integrierter Marketing-Hebel: Messungen der Körperzusammensetzung zu Beginn und am Ende des Aufenthalts, wiederholte Funktionstests und die Dynamik des Fitness Age liefern dem Gast messbare Resultate, die er mit nach Hause nimmt – und weswegen er wiederkommt.

PRODUKTMATRIX

Die zehn weltweit gefragtesten Longevity-Programme

Gäste fragen heute nicht mehr: „Welche Behandlungen bieten Sie an?“, sondern suchen gezielt nach Detox, Metabolic Reset oder Longevity Diagnostics – Programmen mit weltweiter Nachfrage, die namentlich bekannt sind und über Suchmaschinen sowie KI-Assistenten gesucht werden. Die Plattform liefert Ihrem Hotel alle zehn Programme schlüsselfertig: Sie übermitteln Ihr bestehendes Leistungsangebot – Saunen, Bäder, Massagen, Pool, Terrainkurwege, Kosmetik –, und wir integrieren diese in strukturierte Protokolle mit Tagesplänen und messbaren Vorher-Nachher-Ergebnissen. Keine neuen Behandlungen, keine neuen Geräte – neue Produkte aus Ihren vorhandenen Ressourcen.

01 Longevity-Diagnostik · Longevity Diagnostics

3 Tage

Der Einstieg in den weltweiten Longevity-Markt: ein Check-up, der als Basis für weiterführende Programme dient. Innerhalb von drei Tagen werden sieben Biomarker über Smartwatch und Waage erfasst, ergänzt durch Blutbild, Spektralanalyse der Herzfrequenzvariabilität und ein Facharztgespräch. Das Ergebnis: ein strukturierter Folgeplan und konkrete Messwerte, an denen sich der Gast bei seiner Rückkehr im nächsten Jahr orientiert.

Typischer Ablauf: Eingangsuntersuchung, EKG, Körperzusammensetzungsanalyse, Trinkkurverordnung, Blutentnahme, Stresstest, Konsultation beim Kardiologen oder Gastroenterologen.

Wir integrieren Ihre bestehende Diagnostik: Untersuchungen, EKG, Labor, Bioimpedanzanalyse sowie alle vorhandenen Check-up-Pakete des Hotels.

02 Klassische Kur und Detox · Classic Course & Detox

21 Tage · ab 7

Detox ist der bekannteste Suchbegriff im Wellness-tourismus. Das Programm digitalisiert die klassische Kur: Trinkkur mit 3 × 150 ml jeweils 15–30 Minuten vor den Mahlzeiten, Drainage- und Wärmeanwendungen sowie tägliche Bewegung – für die Regeneration von Verdauung und Elektrolythaushalt ganz ohne Fasten oder fragwürdige Reinigungskuren. Die Smartwatch macht den Fortschritt sichtbar: Gewicht, Wasseranteil, Stresslevel und Schlaf – Tag für Tag.

Typischer 14-Tage-Plan: 37 Behandlungseinheiten, 14 Spaziergänge (680 Gehminuten), 42 Mineralwasserportionen.

Wir integrieren Ihre Angebote: Lymphdrainage, Inhalationen, Saunalandschaft, Whirl- und Kräuterbäder, Pool sowie Heilquellen.

03 Metabolischer Neustart · Metabolic Reset

14 Tage · ab 5

Metabolic Reset und Gewichtsmanagement sind das am schnellsten wachsende Segment im Zeitalter von GLP-1. Das Ziel entspricht den Standards führender Longevity-Kliniken: Körperfett reduzieren und Muskelmasse erhalten. Die Vorher-Nachher-Analyse der Körperzusammensetzung ist fest im Programm verankert; Zielwert sind 150 Minuten pro Woche im aeroben Grundlagenbereich (Zone 2).

Typischer 14-Tage-Plan: 45 Behandlungseinheiten, 14 Spaziergänge, tägliches Wiegen am Morgen im Zimmer.

Wir integrieren Ihre Angebote: Pool, Aquagymnastik, Charcot-Dusche, Lymphdrainage, Kryo- und Hydrotherapie sowie Reduktionskost im Restaurant.

PRODUKTMATRIX – PROTOKOLLE 04–07

04 Tiefererholung · Deep Recovery

10 Tage · ab 3

Burnout ist die Diagnose des Jahrzehnts, und die Nachfrage nach Deep Recovery steigt stetig. Das Programm stellt den Vagustonus und die Schlafarchitektur wieder her – ganz ohne Schlaf- oder Beruhigungsmittel. Die Indikation lässt sich direkt an den Gastdaten ablesen: Die Body Battery lädt sich über Nacht nicht auf, der Sleep Score liegt unter 60 von 100.

Typisches 10-Tage-Programm: 23 Behandlungen, 10 Spaziergänge (480 Minuten), abendliches Schlafprotokoll mit sechs Regeln.

Wir adaptieren Ihre Angebote: Floating, Sauerstofftherapie, Perlbäder, Aromamassagen, Magnetfeldtherapie.

05 Herz und Ausdauer · Heart & Endurance

14 Tage · ab 5

Die VO2max ist der stärkste Prädiktor für Langlebigkeit und die Lieblingskennzahl der Biohacker. Das Programm baut die aerobe Basis in Zone 2 auf („sprechen können, aber nicht singen“), wöchentlicher Richtwert sind 150 Minuten; ein EKG am Anreisetag gibt es für jeden Gast, nicht nur für ältere.

Typischer 14-Tage-Plan: 52 Behandlungseinheiten, 14 Spaziergänge (680 Gehminuten), 42 Trinkkur-Portionen.

Wir adaptieren Ihre Angebote: Kohlensäure- und Jodbrombäder, Sauerstofftherapie, geführtes Nordic Walking, Saunen, Pool.

06 Gelenke und Beweglichkeit · Joints & Mobility

14 Tage · ab 5

Der Balneologie-Klassiker, für den Gäste seit Generationen anreisen – jetzt mit nachweisbaren Resultaten. Fortschritt wird nicht mehr nur nach Gefühl bewertet, sondern in Sekunden und Metern: Drei Funktionstests werden bei An- und Abreise direkt über das Wearable am Handgelenk absolviert.

Typischer 14-Tage-Plan: 35 Einheiten – Schlamm packungen, Unterwassermassage, Schwefelbäder, Hydrojet – plus tägliche Poolnutzung.

Wir adaptieren Ihre Angebote: Peloide und Heilschlamm, Schwefelbäder, Massagen, Traktionstherapie, Wassergymnastik, Pool.

07 Ästhetik und Anti-Aging · Aesthetics & Anti-Age

7 Tage · ab 3

Anti-Aging – der Dauerbrenner der Spa-Branche, verpackt in das kürzeste Programm der Reihe: eine schlüsselfertige „Schönheitswoche“, ideal zur Auslastung von Kurzaufenthalten. Die Körperzusammensetzung wird ab Tag 2 gemessen – der Gast sieht den Abbau von Wassereinlagerungen in harten Zahlen, nicht nur im Spiegel.

Typisches 7-Tage-Programm: 18 Behandlungseinheiten, 7 Spaziergänge (330 Minuten), 21 Trinkkur-Portionen.

Wir adaptieren Ihre Angebote: Lymphdrainage, Carboxytherapie, Anti-Cellulite-Massagen, Gesichts- und Körperbehandlungen.

PRODUKTMATRIX – PROTOKOLLE 08–10

08 Frauengesundheit und Balance · Women's Health & Balance

10 Tage · ab 3

Menopause Wellness ist eines der am schnellsten wachsenden Segmente im weltweiten Wellnessmarkt, über das in der Region kaum jemand offen spricht. Ein feinfühliges Programm bei PMS, Perimenopause und Menopause; die sechste Säule des Kurses bildet die Zyklusphase aus Fragebogen und ärztlicher Untersuchung. Das Programm ist exklusiv für Frauen – Anfragen männlicher Gäste werden vom Server automatisch abgelehnt.

Typischer 10-Tage-Kurs: 30 Behandlungen, 10 Spaziergänge (480 Minuten), 30 Wasserportionen.

Wir adaptieren Ihr Angebot: Lymphdrainage, Aromamassagen, Perlader-Bäder, Magnetfeldtherapie, Aquagymnastik, Kosmetikanwendungen.

09 Erholung für Militärangehörige · Military Personnel Recovery

14 Tage · ab 7

Eine Alleinstellung, die kein Mitbewerber bietet: Rehabilitation für Einsatzkräfte und Menschen in Extremsituationen – Rettungsdienste, Feuerwehr, Wechselcrews. Die Hälfte des Programms stärkt das erschöpfte Nervensystem, die andere Hälfte den Bewegungsapparat. Ein Vermerk über Metallimplantate sperrt automatisch die Magnetfeldtherapie – sichere Alternativen rücken an ihre Stelle.

Typischer 14-Tage-Kurs: 54 Einheiten, 14 Spaziergänge (680 Minuten), vollständiges abendliches Schlafprotokoll; 7 Kontrollparameter.

Wir adaptieren Ihr Angebot: Floating, Moorkompressen, medizinische Massage, Sauerstofftherapie, Fitnessbereich, Schwimmbad.

10 Immun-Neustart · Immune Reboot

10 Tage · ab 5

Sauna und Kältereize besitzen die stärkste wissenschaftliche Evidenz in der Longevity-Forschung (finnische Kohortenstudien) und erfreuen sich stabiler Nachfrage. Der Kurs setzt dosierte thermische Reize, während die Smartwatch eine Überlastung verhindert: Vier der sechs Kontrollparameter verfügen über individuell durch den Arzt einstellbare Schwellenwerte.

Typischer 10-Tage-Kurs: 27 Einheiten, 10 Spaziergänge (480 Minuten), 30 Trinkkuranwendungen.

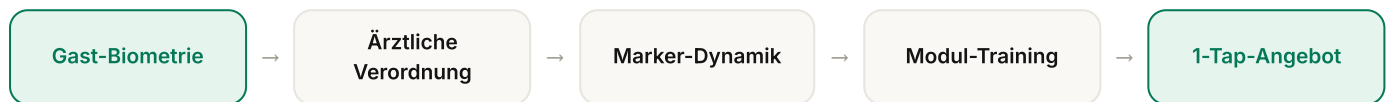
Wir adaptieren Ihr Angebot: Saunalandschaft, Kälte-Hydrotherapie, Mineralinhalationen, Jod-Brom-Bäder, Schwimmbad.

Integrierter Budget-Upsell. Jedes Protokoll ist in drei Preisstufen verfügbar: Standard (2 kostenpflichtige Behandlungsslots pro Tag), Komfort (3) und Premium (4). Das Upgrade wird bereits bei der Programmauswahl vor der Anreise verkauft. Die nächtliche Korrektur sichert Ihren Umsatz: Wird eine Behandlung aus gesundheitlichen Gründen storniert, wird sie durch eine sanfte Alternative derselben Preiskategorie ersetzt, statt ersatzlos zu entfallen.

MACHINE-LEARNING-ENGINE

Prädiktives Upselling: Der Leistungskatalog wird zum Vertriebskanal

Klassisches Cross-Selling in Hotels stützt sich auf Broschüren und subjektive Empfehlungen an der Rezeption – mit geringer Konversionsrate. Longev AI basiert Angebote auf objektiven physiologischen Daten: Das System erfasst die Verordnungen der Kurärzte, gleicht sie mit der Biomarker-Dynamik des jeweiligen Gastes ab und bewertet den tatsächlichen Erholungseffekt. Der Algorithmus lernt kontinuierlich aus der realen Praxis Ihres Hauses.



So erlebt es der Gast. Erkennt das System beim Gast ein charakteristisches biometrisches Muster – etwa erhöhten nächtlichen Stress in Kombination mit einem Abfall der Herzfrequenzvariabilität –, generiert die Plattform automatisch ein kontextbezogenes Angebot. Im persönlichen Gästebereich erscheint die Empfehlung einer konkreten Leistung aus dem Spa-Menü des Hotels – beispielsweise eines Perlbad- oder Floating-Termins – mit einer transparenten Begründung des aktuellen physiologischen Bedarfs. Der Gast bucht mit einem Klick, ganz ohne Anruf an der Spa-Rezeption.

Keine Leerlaufzeiten durch Absagen. Erfordern die nächtlichen Messwerte eine Entlastung, hinterlässt die Plattform keine Lücke im Behandlungsplan: Eine intensive Anwendung wird durch eine schonende Alternative derselben Preiskategorie ersetzt. Kostenpflichtige Leistungen werden vom System nicht eigenmächtig geändert, sondern dem Arzt zur Freigabe vorgelegt.

Immaterieller Vermögenswert des Hotels. Im Laufe der Zeit baut das System eine einzigartige Datenbank mit Verknüpfungen von „Physiologisches Profil → Anwendung → Effekt“ auf. Die Datensätze sind konstruktionsbedingt anonymisiert, der Datenbestand bleibt uneingeschränktes Eigentum des Hotels und schafft einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil: Eine Benutzeroberfläche lässt sich kopieren, gewachsene Datenbestände nicht. Lizenzvereinbarungen sichern die Eigentumsrechte des Hotels an diesem Asset verbindlich ab.

Die Systemgrenzen des Moduls sind architektonisch festgelegt: Es empfiehlt Hotelleistungen, stellt jedoch keine Diagnosen und verordnet keine medizinischen Therapien – die Entscheidung liegt stets beim Arzt. Aktiviert das Hotel KI-generierte Fließtexte für Berichte, erhält das Sprachmodell weder Namen noch Geburtsdatum oder Kontaktdaten des Gastes.

DIGITALE GUEST JOURNEY

Keine Einstiegshürden: Browser statt App Store

Die Plattform ist als Progressive Web App (PWA) konzipiert und läuft direkt im mobilen Browser – der Gast muss nichts aus dem App Store oder von Google Play herunterladen. Die Aktivierung erfolgt in drei Schritten:

- 1 Beim Check-in erhält der Gast eine Karte mit einem individuellen QR-Code.
- 2 Das Scannen öffnet das persönliche Hotelportal mit kostenlosen Basisfunktionen: Spazierwege, Tagesplan, Ernährungstracker.
- 3 Bei Buchung eines Longevity-Programms übergibt die Rezeption eine Garmin-Uhr – die Biometriedaten fließen automatisch in das digitale Profil des Gastes.

ZENTRALE NUTZERMODULE

Wellness Dashboard

Die Biomarker des Geräts werden im Ready Score zusammengefasst – der Gast sieht sein Erholungslevel und wird motiviert, die empfohlenen Behandlungen wahrzunehmen.

Longevity Trails — Offline-Terrainkurwege

Die Routennavigation funktioniert vollkommen autonom, ohne Internet oder Mobilfunknetz. Die Uhr hält den Gast im vorgegebenen Herzfrequenzbereich und warnt beim Verlassen der Route (Toleranz 25–60 m, angepasst an die GPS-Genauigkeit).

AI Nutrition — Longevity-Menü

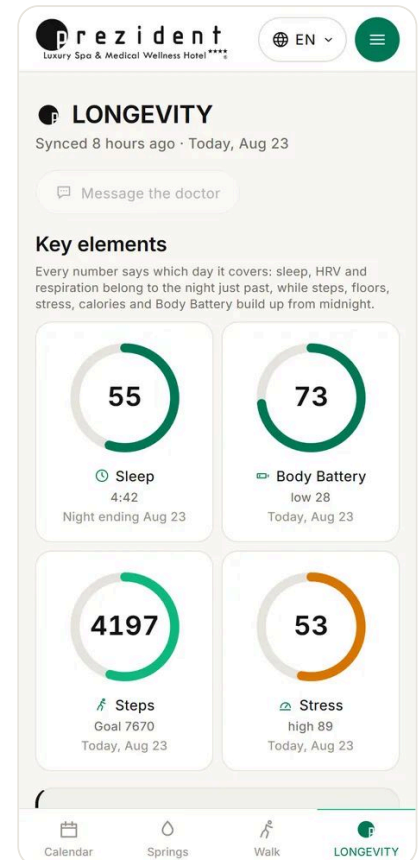
Der Gast fotografiert sein Gericht – das neuronale Netz ermittelt Kalorien sowie Makronährstoffe (Eiweiß, Fett, Kohlenhydrate) und gleicht die Ernährung mit dem Energieverbrauch der Uhr ab.

Interaktiver Zeitplan

Stündliche Tages-Timeline mit Erinnerungen an Spa-Termine und Trinkkuren. Nach der Aktivität: eine personalisierte digitale Postkarte mit Streckenkarte für Social Media – für organische Marketingreichweite des Hotels.

Staff Dashboard

Rollenbasierte Steuerungszentrale für Rezeption, Spa-Betreuer und Ärzte: Morgenrunden, Biometrie-Abweichungen, Kabinenauslastung und Abschlussberichte.

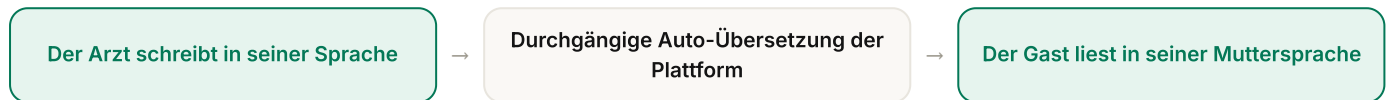


Gästeportal (PWA) im Smartphone-Browser: Tagesringe und Statuskarten.

MEHRSPRACHIGE UMGEBUNG

Das Portal spricht mit jedem Gast in seiner Muttersprache

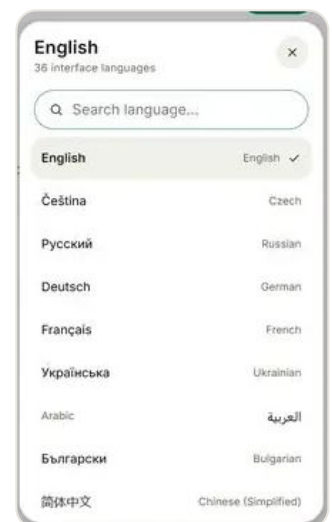
Im Premiumsegment ist der Gast in erster Linie Mensch und kein „Interface-Nutzer“: Fürsorge nimmt er in seiner Muttersprache wahr. Ob aus Deutschland, Japan oder den Emiraten – öffnet der Gast sein Dashboard, spricht das gesamte Portal, von den Tagesringen bis zum Arztkommentar, in seiner Sprache zu ihm. Für das Hotel bedeutet das: internationaler Markt ohne internationalen Personalaufwand.



„Morgens – 20 Minuten Sauna und Kaltwasserbecken, abends – 6 000 Schritte Spaziergang“: Dieselbe Arzttempfehlung erhält der Deutsche auf Deutsch, der Japaner auf Japanisch und der Gast aus den Emiraten auf Arabisch von rechts nach links. Ein deutscher Arzt, die polnische Rezeption und ein japanischer Gast arbeiten im selben System – ganz ohne Dolmetscher.

WAS DER GAST IN SEINER SPRACHE ERHÄLT

- Portal-Benutzeroberfläche, Tagesringe und alle 12 Gesundheitsräume
- Behandlungskalender und tägliche Push-Erinnerungen
- **Morgen-E-Mail mit den Ergebnissen der Nacht und beigefügtem PDF-Bericht**
- Kommentare, Verordnungen und Anpassungen des Arztes
- Aktivitätenbericht und Share-Card für soziale Medien
- Restaurantmenü, Ernährungstagebuch und Trinkkur
- Textzeilen auf dem Garmin-Display
- Abschlussbericht und maßgeschneidertes Folgeangebot des Hotels



Sprachauswahl im Portal: 36 Sprachen, Suchfunktion und muttersprachliche Bezeichnungen.

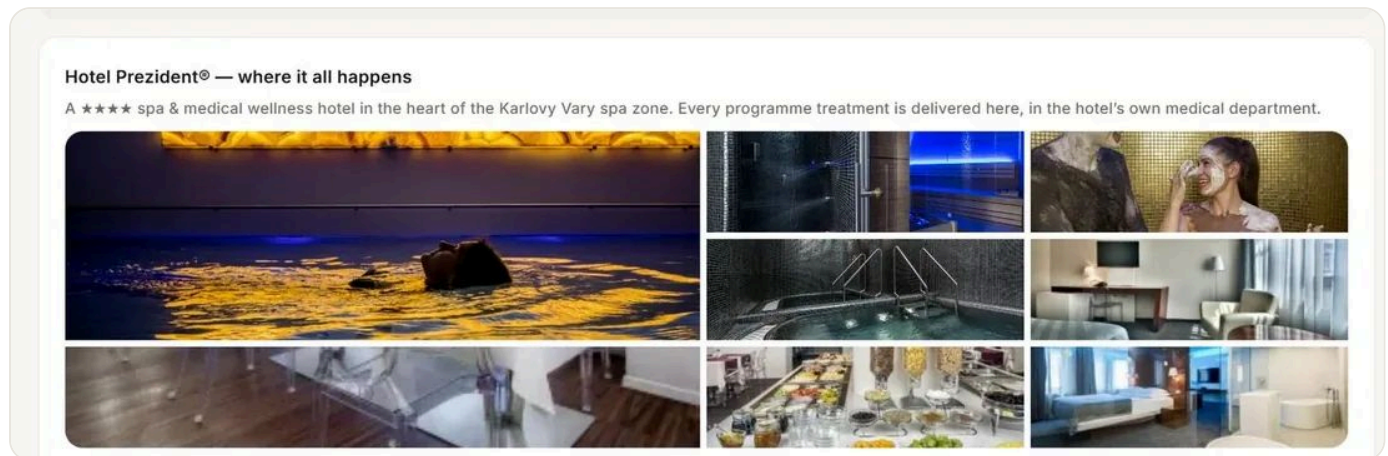
ALLE 36 SPRACHEN DER PLATTFORM

Englisch	Spanisch	Niederländisch	Türkisch
Arabisch (RTL)	Italienisch	Norwegisch	Ukrainisch
Bulgarisch	Chinesisch (vereinf.)	Polnisch	Finnisch
Ungarisch	Chinesisch (trad.)	Portugiesisch	Französisch
Vietnamesisch	Koreanisch	Rumänisch	Kroatisch
Griechisch	Lettisch	Russisch	Tschechisch
Dänisch	Litauisch	Slowakisch	Schwedisch
Hebräisch (RTL)	Malaiisch	Slowenisch	Estnisch
Indonesisch	Deutsch	Thailändisch	Japanisch

Arabisch und Hebräisch werden von rechts nach links dargestellt. Die Sprachliste entspricht exakt den auf dem Garmin-Watchface darstellbaren Sprachen – Website, Portal und Smartwatch laufen stets synchron.

PRAXIS-FALLSTUDIE ZUR IMPLEMENTIERUNG

Luxury Spa & Medical Wellness Hotel Prezident, Karlovy Vary



Präsentation des Longevity-Programms im Hotel Prezident: Spa-Bereich, eigene medizinische Abteilung und Programmauswahl in 2 Minuten.

Die Leistungsfähigkeit des Longev AI-Ökosystems ist durch die Implementierung im Hotel Prezident in Karlovy Vary (Tschechien) erprobt: Die Kurinfrastruktur des Hotels und die berühmten Wald-Terrainkurwege wurden in einem einheitlichen digitalen System zusammengeführt.

- **Gebrandete Garmin Connect IQ-Apps:** Eigenes Zifferblatt im Hotel-Design und Spaziergangs-Navigator im offiziellen Garmin-Store veröffentlicht.
- **Express-Testing auf dem Portal:** Das System wählt die optimale Waldroute aus und überträgt die Zielpulszonen unter Berücksichtigung des Höhenprofils auf die Uhr.
- **139 Hotelbehandlungen** im Plattformkatalog; 16 Wander-Terrainkurwege und 4 Fahrradrouten für die Offline-Navigation digitalisiert.
- **Zentralisiertes Staff Dashboard:** Ärztliches und administratives Personal erhält die operative Kontrolle über den biometrischen Status der Gäste.
- **Methodische Basis:** Balneologie und Kinesiologie aus Karlovy Vary aufbauend auf den Algorithmen von Garmin und Firstbeat.
- **Ergebnis:** Höhere Conversion für zusätzliche medizinische und Spa-Behandlungen, Digitalisierung traditioneller balneologischer Kuren, Positionierung des Hotels als innovatives Longevity-Zentrum.

Die Live-Demo ist ohne Registrierung zugänglich: demo.longev.eu – sieben Gäste mit echten Gerätedaten, Behandlungsplan, Routen und Staff Dashboard aus Sicht des Arztes und der Rezeption.

VOLLSTÄNDIGE IMPLEMENTIERUNGSGESCHICHTE

Mit der Smartphone-Kamera scannen – die vollständige Fallstudie mit Fotos, Zahlen und dem Projektteam:

longev.eu/wiki/longevity-hotel-karlovy-vary



KOMMERZIELLE KONDITIONEN

Transparente Preisstruktur: minimale Einstiegshürde, planbare variable Kosten

ONE-TIME SETUP

€ 2 500

einmalige Integration

- Bereitstellung des gebrandeten Webportals (white-label)
- Anpassung von 10 Longevity-Protokollen an das Spa-Menü des Hotels
- Digitalisierung von Wanderwegen für die Offline-Navigation
- Zwei Garmin Connect IQ Apps im Hoteldesign: Watchface und Navigation
- Online-Schulung des Personals

MONTHLY BASE

€ 800

monatliches Festpreis-Abonnement

- Sichere EU-Server, Lizenz für KI-Algorithmen
- Technischer Support und 4 Online-Meetings pro Monat
- Pool von bis zu 800 Basis-Gästeaccounts
- Bis zu 10 aktive Nutzer von Uhren und Waagen – ohne Begrenzung der Aufenthaltsdauer

ACTIVE GUEST

€ 8

pro Active Guest, ab dem 11. aktiven Gast im Monat

- Einmalig fällig für die gesamte Aufenthaltsdauer des Gastes
- Identischer Tarif für einwöchige und einmonatige Aufenthalte
- Als aktiv gilt nur ein Gast, dessen Geräte Daten übertragen haben; QR-Registrierungen ohne Geräte sind kostenfrei

Keine versteckten Gebühren; keine prozentuale Umsatzbeteiligung des Hotels. Weitere Skalierungsoptionen: Vor-Ort-Setup „schlüsselfertig“ (€ 2 500 zzgl. Reisekosten und Tagespauschale von € 175 pro Tag, 2-köpfiges Expertenteam für 4 Tage) sowie individuell gebrandete Watchfaces für € 400.

Wirtschaftlichkeit pro Active Guest. Die ersten 10 aktiven Gäste pro Monat sind im Base-Abonnement enthalten. Danach zahlt das Hotel € 8 pro Aufenthalt – während ein aktiver Gast im Berechnungsmodell € 270 an zusätzlichem Ertrag generiert (€ 150 Paketaufpreis und € 120 Upselling durch Behandlungen). Das Verhältnis von Kosten zu Umsatz pro Gast liegt bei unter 3 %.

WIRTSCHAFTLICHKEITSMODELL

Konservatives Szenario: Spa-Hotel mit 80 Zimmern

Das Modell basiert auf einer konservativen Annahme: Nur 40 Gäste pro Monat (etwa jedes vierte Zimmer bei voller Auslastung) buchen ein Longevity-Programm; der durchschnittliche Upselling-Betrag richtet sich nach den aktuellen Preislisten von Resorthotels.

POSITION	BERECHNUNGSGRUNDLAGE	MONATLICH
Umsatz aus Longevity-Paketen	40 Gäste buchen das Programm mit einem Aufpreis von € 150 auf den Basisaufenthalt	€ 6 000
Umsatz aus prädiktivem Upselling	40 aktive Gäste buchen durchschnittlich 1,5 zusätzliche Behandlungen mit einem Durchschnittsbon von € 80	€ 4 800
Zusätzlicher Gesamtumsatz		€ 10 800
Fixes Base-Abonnement	Basis-Abonnementtarif von Longev AI	- € 800
Variable Abrechnung pro Active Guest	30 Gäste über dem Inklusivlimit × € 8	- € 240
Gesamtkosten für die Plattform		- € 1 040
Zusätzlicher Betriebsgewinn	monatliches Gesamtergebnis der Einführung	€ 9 760

€ 9 760

zusätzlicher Monatsgewinn bei 40 teilnehmenden Gästen

1 Monat

Amortisation des Setups von € 2 500 ab dem ersten Betriebsmonat

×10

Einnahmen übersteigen die Plattformkosten

Das Modell berücksichtigt nicht die direkten Selbstkosten der Behandlungen – diese hängen von der Auslastung der Räumlichkeiten Ihres Hotels ab; das Upselling leitet Gäste dabei vorrangig in freie Zeitfenster. Eine individuelle Kalkulation wird passgenau auf Ihre Preisliste und Auslastung abgestimmt.

Dies ist Ihr erster Schritt zum autonomen Longev AI-System. Der Assistent lernt aus den Empfehlungen der Ärzte Ihres Hauses und schlägt Gästen mit der Zeit selbstständig Behandlungen aus Ihrer Preisliste vor – dem Arzt bleibt lediglich eine Freigabe per Unterschrift. Je länger die Plattform im Einsatz ist, desto präziser werden die Empfehlungen, desto höher ist die Upselling-Konvertierung – und desto wertvoller wird das Datenkapital Ihres Hotels.

IMPLEMENTIERUNGS-ROADMAP

4 Wochen vom Vertragsabschluss bis zum kommerziellen Start

Der Integrationsprozess ist standardisiert: Engine und Algorithmen werden nicht neu entwickelt – angepasst werden lediglich Behandlungskatalog, Branding, Domain und Routen. Daher ist der zweite Rollout günstiger als der erste und der zehnte nicht teurer als der zweite.

Woche 1**Audit und Infrastrukturanpassung**

Analyse des bestehenden Spa- und medizinischen Leistungsverzeichnisses; Zuordnung der Behandlungen zu den 10 Longevity-Protokollen unter Berücksichtigung von Kontraindikationen und wöchentlichen Höchstmengen; White-label-Konfiguration – Farbschema, Logo, Portal-Domain.

Woche 2**Technische Bereitstellung und Kartografie**

Digitalisierung der GPS-Tracks umliegender Routen für die Offline-Navigation; Vorbereitung gebrandeter Hotel-Apps für den Garmin Connect IQ Store; Ersteinrichtung der Uhren- und Waagensets im Hotel-Wi-Fi-Netzwerk.

Woche 3**Personalschulung und Richtlinien**

Schulungssitzungen für die Rezeption (Ausgabe von Karten und Sets per QR-Code, Ausgabeprotokoll) sowie für Spa-Spezialisten und Ärzte (Arbeit mit dem Staff Dashboard: morgendliche Visite, Anpassungen, Verordnungen).

Woche 4**Start und Kalibrierung des ML-Moduls**

Verkaufsstart der Programme für die ersten Gäste; Kalibrierung des prädiktiven Upsellings anhand realer ärztlicher Verordnungen; Überwachung der Erstkonversionen und Feinabstimmung der Regelschwellenwerte auf die Praxis des Hauses.

Was das Hotel zum Start bereitstellt: Behandlungskatalog und Menü · im jeweiligen Markt erworbene Garmin-Sets · 2,4-GHz-Wi-Fi-Netzwerk ohne Anmeldeseite · Zeit des Personals für Online-Schulungen. Weder Umbaumaßnahmen noch neue Planstellen erforderlich.

MANAGEMENT SUMMARY FÜR GESCHÄFTSFÜHRUNG UND INVESTOREN

Vier strategische Effekte der Implementierung von Longev AI

Maximierung des RevPAG

Prädiktives KI-Upselling generiert zusätzliche Spa-Umsätze bei Gästen, die zuvor nur Basisübernachtungen gebucht haben – Angebote basieren auf objektiven physiologischen Bedürfnissen statt auf Rabatten.

Fertiges Produkt ohne CapEx

Eintritt in den wachsenden Markt des Premium-Wellnesstourismus mit 10 fertigen Longevity-Programmen – auf Basis bestehender Infrastruktur und in der EU zertifizierter Consumer-Wearables.

Eigener immaterieller Vermögenswert

Die Datenbank trainierter Verknüpfungen „Profil → Behandlung → Wirkung“ verbleibt beim Hotel und schafft einen uneinholbaren Wettbewerbsvorteil, der sich weder kaufen noch kopieren lässt.

Steigerung von LTV und Wiederholungsbesuchen

Messbare Vorher-Nachher-Ergebnisse schaffen nachhaltige Gästebindung und motivieren zu jährlichen Wiederholungsaufenthalten im Rahmen von Longevity-Monitoring-Programmen.

NÄCHSTER SCHRITT

Ihr Hotel verfügt bereits über alles, was für Longevity-Programme erforderlich ist – es fehlt lediglich das System, und das liegt vor Ihnen. Machen Sie jetzt den ersten Schritt: Öffnen Sie die Live-Demo **demo.longev.eu** und erleben Sie die Plattform aus der Perspektive von Gast, Arzt und Rezeption – ganz ohne Registrierung.

Buchen Sie anschließend eine 40-minütige Online-Präsentation via Google Meet. Wir beantworten all Ihre Fragen, demonstrieren die Benutzeroberflächen sowie die Upselling-Mechanismen und schnüren Ihr maßgeschneidertes Paket: **zehn Longevity-Programme, exakt auf Ihr Behandlungsangebot abgestimmt**, eine Wirtschaftlichkeitsberechnung auf Basis Ihrer Preisliste sowie eine Roadmap für den Rollout. Bereits vier Wochen nach Vertragsabschluss durchlaufen Ihre ersten Gäste das Longevity-Programm.

Erschließen Sie neue Longevity-Umsätze mit uns – vereinbaren Sie Ihren Demo-Termin auf longev.eu.

KONTAKT

longev.eu longev_eu@longev.eu · +48 532 875 937

Live-Demo: demo.longev.eu · Dokumentation: longev.eu/wiki – 36 Sprachen, ohne Registrierung

Betreiber: Larysa Danyuk · ul. Jana III Sobieskiego 1/49, 02-957 Warszawa, Poland
NIP 5214137319 · REGON 543026074

Die Plattform Longev AI ist als Tool zur Unterstützung von Lifestyle und Wellness klassifiziert; sie ist kein Medizinprodukt und ersetzt keine ärztliche Beratung. Personenbezogene Daten werden gemäß der EU-Verordnung 2016/679 (GDPR) verarbeitet; Serverstandort ist die EU. Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.; das Finanzmodell dient Illustrationszwecken und wird für jedes Hotel individuell berechnet.