

WHITE-LABEL-PLATTFORM FÜR HOTELS UND RESORTS

# Longevity Resort

Ein KI-Assistent, der bestehende Wellnesshotels in Longevity-Resorts verwandelt: Er erfasst die Biometrie über die Garmin-Smartwatch des Gastes und monetarisiert hoteleigene Leistungen – Programme, Behandlungen, Gastronomie und Routen.

Funktionsfähiges Produkt

Referenzhotel in Karlovy Vary

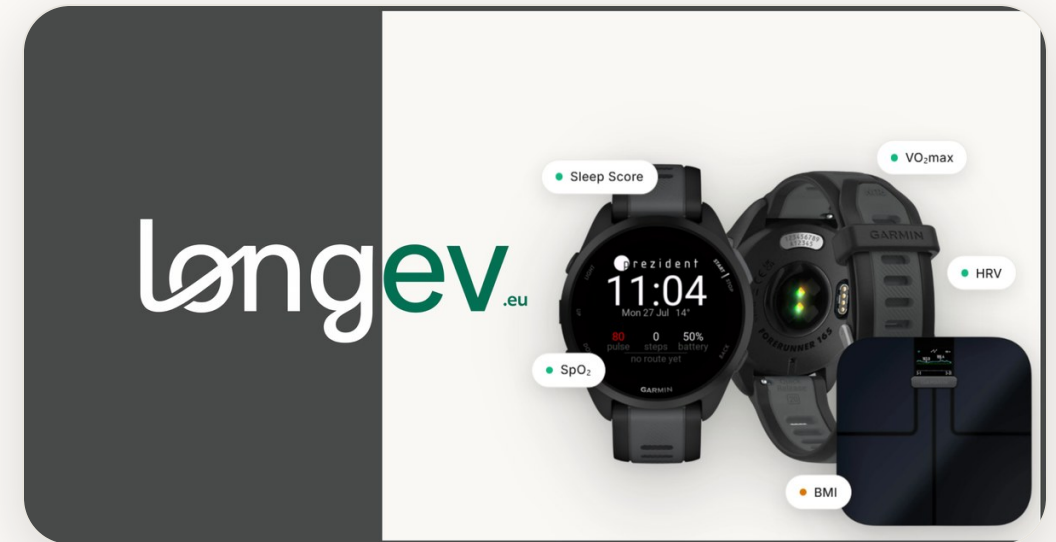
36 Sprachen

SaaS · EUR

V. Danyuk · danyuk@longev.eu

+49 151 1001 6652 · +380 63 117 1785 — WhatsApp · Viber · Telegram

longev.eu · Demo: demo.longev.eu



Gäste-Set: Garmin Forerunner 165 Music und Index S2 – Datenübertragung direkt ins Hotelportal

# Die Longevity-Infrastruktur ist bereits vorhanden – es fehlt die Schicht, die sie monetarisiert

## 98 %

der modernen Wellnesshotels verfügen bereits über die gesamte Infrastruktur: Behandlungsräume, Spa-Bereich, Gastronomie und Freizeitangebote

Keine Umbauten, zusätzliches medizinisches Personal oder neue Geräte erforderlich – gefragt ist eine intelligente Softwareschicht auf bestehender Basis.

## 0 Daten

Wearable-Daten der Gäste – Schlaf, Puls, HRV, Stress – bleiben bei Behandlungsplänen und Hotelverkäufen bislang völlig ungenutzt

Der Gast trägt seine Echtzeit-Gesundheitsdaten am Handgelenk, während das Resort Behandlungen im Blindflug plant.

## 2 Rollen

Ärzte und Rezeption sind überlastet: Eine manuelle Personalisierung für jeden Gast ist wirtschaftlich nicht darstellbar

Dadurch bleibt „Longevity“ in Hotels oft nur ein Marketingversprechen statt eines datengestützten Programms mit messbaren Resultaten.

**Die Chance:** Der Bau einer Longevity-Klinik erfordert Millioneninvestitionen und Jahre – bestehende Wellnesshotels lassen sich per Softwareschicht ohne Capex transformieren. Longev liefert genau diese Schicht: White-label, unter der Hotelmarke, rentabel ab den ersten 5–10 Gästen pro Monat.

# Die Wellness-Wirtschaft wächst schneller als das weltweite BIP – Longevity ist ihr am schnellsten wachsendes Segment

**\$6,8 Billionen**

weltweite Wellness-Wirtschaft im Jahr 2024; Prognose bis 2029 – \$9,8 Billionen (Global Wellness Institute, 2025)

**\$830 Mrd.**

Wellness-Tourismus im Jahr 2023; über \$1 Billion bis 2028, Wachstum von über 10 % p. a. – schneller als alle anderen Segmente (GWI)

**\$9,55 Mrd.**

Markt für Longevity-Kliniken bis 2030, durchschnittliches jährliches Wachstum von 12,2 % (Research and Markets, 2026)

**58 %**

der Befragten sind bereit, Kliniken für Präventivmedizin und gesundes Altern zu besuchen – das Interesse ist seit 2021 um 40 % gestiegen (NUS-Umfrage)

## Wo Longev ansetzt

Zwischen diesen Märkten klafft eine Lücke: Kliniken sind teuer und rar, Apps sind ortsunabhängig und isoliert. Longev monetarisiert den bestehenden Zimmer- und Behandlungsbestand: Jedes Spa-Hotel in Europa wird zum potenziellen Longevity-Resort ohne Investitionsaufwand. Erste Region – Europas Kurorte (Karlovy Vary als Teil des UNESCO-Welterbes „Bedeutende Kurstädte Europas“), gefolgt von DACH, dem Baltikum und dem Nahen Osten.

## Bottom-up-Marktmodell

Allein in Europa gibt es Tausende Spa- und Medical-Wellness-Hotels. Jedes angebundene Hotel – €800/Monat an Abogebühren plus €8 pro Active Guest: Bei 100 Hotels entspricht dies ca. €1,5–2 Mio. an jährlich wiederkehrendem Umsatz (illustrative Modellrechnung bei 60–100 aktiven Gästen pro Hotel und Monat).

Quellen: Global Wellness Institute, „The Global Wellness Economy Hits a Record \$6.8 Trillion“ (2025) und „Wellness Economy to Reach \$1 Trillion in Wellness Tourism by 2028“; Research and Markets, Longevity Clinic Market Report (2026); Umfrage der National University of Singapore (NUS) zu Healthy-Longevity-Kliniken.

# Die Smartwatches erfassen genau die Marker, die empirisch die Mortalität vorhersagen

**Gene bestimmen weniger als allgemein angenommen.**  
Klassische Zwillingsstudien beziffern die Erblichkeit der Lebenserwartung auf ~20–25 % (Herskind et al., 2.872 dänische Zwillingspaare), und eine Analyse von 400 Mio. Stammbäumen – auf unter 10 % (Ruby et al., Genetics, 2018).

Der Rest liegt an Umwelt und Verhalten: Schlaf, Bewegung, Stress, Ernährung. Dies ist der **steuerbare** Anteil – genau jener, an dem das Resort-Programm ansetzt. Die Plattform schließt den Kreislauf: Messung → Verordnung → Kontrolle der Wirkung mit denselben Messgeräten.

Jedes der 10 Programme der Plattform ist um diese Marker herum aufgebaut: Das Ziel wird quantitativ definiert (Schritte, Pulszielzone, HRV-Status, Körperzusammensetzung), und der Gast sieht das „Vorher-Nachher“ an seinen eigenen Daten während des Aufenthalts.

| MARKER<br>(SMARTWATCH/WAAGE)    | EMPIRISCHER EFFEKT                                                                                                             | QUELLE                                    |
|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Tägliche Schritte               | oberstes Quartil weist ein um 40–53 % geringeres All-Cause-Mortalitätsrisiko auf (Metaanalyse, 15 Kohorten, 47.471 Erwachsene) | Paluch et al., Lancet Public Health, 2022 |
| VO2max (aerobe Fitness)         | +1 MET kardiorespiratorische Fitness → –13 % Gesamtmortalität (Metaanalyse, 102.980 Personen)                                  | Kodama et al., JAMA, 2009                 |
| Ruhepuls                        | je +10 Schläge/Min. → +9 % Risiko der Gesamtmortalität (46 Studien, 1,25 Mio. Personen)                                        | Zhang et al., CMAJ, 2016                  |
| Schlaf (Dauer und Phasen)       | kurze Schlafdauer ist mit +12 % Mortalität assoziiert (Metaanalyse, 16 Studien, 1,38 Mio. Personen)                            | Cappuccio et al., Sleep, 2010             |
| HRV (Herzfrequenzvariabilität)  | niedrige HRV ist ein unabhängiger Prädiktor für kardiovaskuläre Ereignisse (Framingham-Kohorte)                                | Tsuji et al., Circulation, 1996           |
| Saunaprotokolle (in Programmen) | 4–7 Sitzungen pro Woche vs. 1 → –40 % Gesamtmortalität (2.315 Männer, 20,7 Jahre Nachbeobachtung)                              | Laukkanen et al., JAMA Intern Med, 2015   |

Assoziationen aus prospektiven Kohortenstudien, kein Kausalitätsbeweis im Einzelfall. Rechtliche Einstufung der Plattform: Unterstützung von Lebensstil und Wohlbefinden – kein Medizinprodukt, keine Diagnostik oder Therapie; jede Verordnung wird durch den Hotelarzt bestätigt.

# Karlsbader Ärzteschule, codiert in die Plattform-Algorithmen

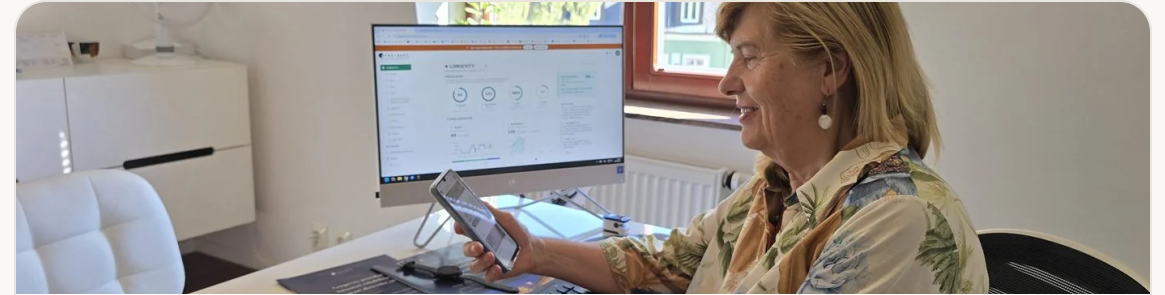
Die Verbraucherphysiologie von Smartwatches kennt weder Alter noch Medikamente noch die balneologische Reaktion am dritten Tag der Trinkkur – daher wurden die Programme nicht von Programmierern, sondern von Ärzten entwickelt.



## Dozent Petr Kolisko — Physiotherapie und Kinesiologie

Assoc. Prof. PaedDr. Petr Kolisko, Ph.D. — führender tschechischer Spezialist für Physiotherapie, Kinesiologie und medizinische Rehabilitation; Pionier des Kinesio-Tapings in Tschechien und Mitteleuropa (zertifizierter KTAI-Instruktor), Dozent u. a. an der Karls-Universität in Prag, Autor von Monografien zur Bewegungsbiomechanik.

**Definiert in der Plattform die Bewegungsdosierung:** zulässige Belastung bei muskulären Dysbalancen, Steigerung des Umfangs nach Verletzungen und Operationen, die Grenze, an der ein Spaziergang zur Überlastung wird.



## MUDr. Milada Sarova — Balneologie und Innere Medizin

Eine der führenden Koryphäen der Balneotherapie mit Mineralwasser und der Karlsbader Trinkkuren; hielt Vorträge über die Karlsbader Balneologie in mehr als 20 Ländern. In Jahrzehnten der Praxis behandelte sie Vaclav Havel, Mikhail Gorbachev, Gerard Depardieu und Ben Kingsley.

**Definiert in der Plattform den Behandlungsablauf:** Indikationen und Kontraindikationen für jede der 139 Behandlungen, die Tagesabfolge der Anwendungen und das Trinkkur-Regime — Quelle, Temperatur, Volumen, Einnahmezeitpunkt.

**Die Protokolle vereinen zwei Schulen:** Die Balneologie bestimmt Art und Reihenfolge der Behandlungen; die Physiotherapie das passende Bewegungsausmaß. Darüber arbeitet der Bereitschaftsalgorithmus von 0–100: Jeden Morgen berechnet er das sichere Belastungspensum basierend auf Schlaf, HRV, Stress und Body Battery des Gastes neu. Jede Verordnung wird vom Hotelarzt bestätigt.

# Algorithmische Basis: Determinierte klinische Engine statt Blackbox

## Jede Empfehlung durchläuft vier Stufen

- 1 basiert auf einem **benannten Schwellenwert** — ohne versteckte Gewichtungen
- 2 vergleicht den Gast **mit seiner eigenen Baseline während des Aufenthalts**, nicht mit einer „Populationsnorm“
- 3 ist **in einem Satz erklärbar** — „nächtliche HRV von 38 ms liegt 21 % unter Ihrem Durchschnitt von 48“
- 4 wird **vom Arzt freigegeben** — automatische Verordnungen existieren nur als Entwurf

**Bewusste Engineering-Entscheidung.** Im medizinischen Umfeld ist Erklärbarkeit eine klinische Anforderung, und intransparente Gesundheitsempfehlungen fallen unter dem EU AI Act in den Hochrisikobereich. Ein deterministischer Kern eliminiert regulatorische Risiken im Vorfeld.

## Lernfähige Komponenten nur nach numerischer Validierung

Die Plattform misst den eigenen Prognosefehler für jeden Biomarker selbst — walk-forward MAE gegenüber einem naiven Modell: Die Prognose für den Morgen basiert streng auf den Tagen davor; ein Blick in die Zukunft ist konstruktionsbedingt unmöglich. Ein Modell gelangt erst ins Produkt, wenn es die Benchmark auf den Hoteldaten nachhaltig übertrifft. Die Qualitätstabelle ist im Dashboard integriert und für technische Audits offen zugänglich.

| MODELL                 | FUNKTIONSWEISE DER VORHERSAGE                                                                 | ZWECK IN DER TABELLE                                                                        |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| „Wie gestern“          | morgen entspricht dem heutigen Wert                                                           | naive Benchmark: Ein Modell, das diese nicht übertrifft, qualifiziert sich nicht als Modell |
| „Persönliche Baseline“ | Durchschnitt des Gastes während des Aufenthalts — entspricht dem Ausdruck auf dem Morgenblatt | zeigt den Mehrwert der Personalisierung an sich                                             |
| „Baseline + Belastung“ | persönliche Baseline bereinigt um die gestrige Überlastung                                    | erstes lernfähiges Element — sein Beitrag wird separat ausgewiesen                          |

# Vier Module – ein Portal für Gast, Arzt und Rezeption, unter der Marke des Hotels

## Ready Score

### Übersichtliches Wellness-Dashboard

KI führt 25 Gerätemesswerte – Schlaf und Phasen, HRV, Ruhepuls, Stress, Body Battery, SpO<sub>2</sub>, Körperzusammensetzung – in einem Bereitschaftsindex und Zustandsbericht zusammen und empfiehlt gezielt Angebote dieses Hotels: Saunen, Kryosauna, Massagen, Detox.

## 100 % offline

### Offline-Gesundheitsrouten

Terrainkurwege auf dem Hotelgelände und in der Umgebung mit Sprachführung und Pulszonen-Tracking – funktionieren auf dem Smartphone des Gastes ohne 4G und WLAN und halten die Belastung im vorgegebenen Bereich.

## Wow-Effekt

### KI-Ernährungsberatung und Longevity-Menü

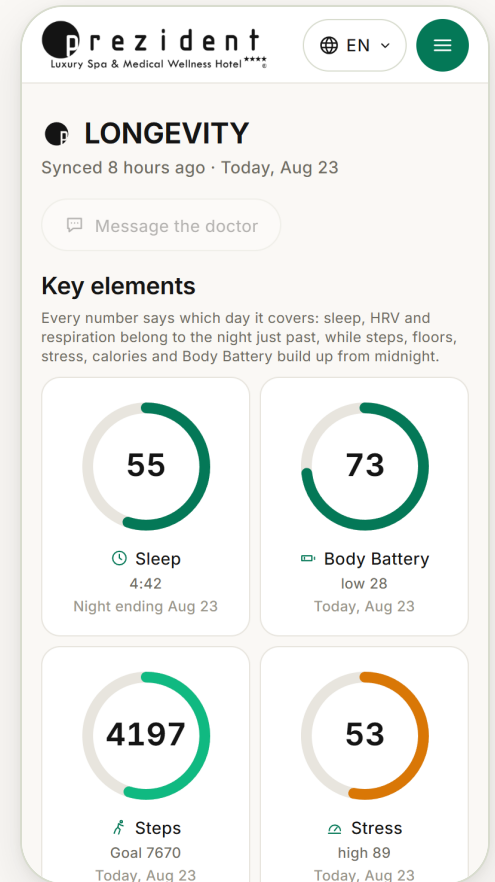
Kalorien und Makronährstoffe anhand eines einzigen Fotos des Gerichts; Abgleich mit der Menükarte des Hotelrestaurants und Ernährungsempfehlungen passend zum aktuellen Zustand und den Erholungszielen des Gastes.

## Kalender

### Behandlungskalender und Trinkkur

Stundengenauer Zeitplan für Behandlungen und Trinkkuren mit Erinnerungen, Resort-Programm, Hotel-Ankündigungen und „Share“-Button für soziale Medien.

**Plus Mitarbeiter-Panel:** Rezeption, Arzt und Administrator – mit individuellen Rollen: Check-ins, morgendliche Visite mit A4-Bogen pro Gast, Verordnungen, Uhrenflotte und Abrechnung aktiver Gäste. Der Gast installiert keine App – nur Browser und QR-Code beim Check-in.



Gäste-Portal unter der Marke des Hotels

# Geschlossener Kreislauf: Messung → Verordnung → Upselling → Erfolgskontrolle

**1 Hotel-Starterset.** Beim Check-in erhält der Gast eine Garmin Forerunner 165 Music und eine Index S2 Waage (oder bindet sein eigenes Gerät ein). Einmalig mit dem Hotel-WLAN verbunden – danach werden die Daten automatisch übertragen.

**2 25 Messwerte im Verlauf.** Schlaf und Phasen, nächtliche HRV, Ruhepuls, Stress, Body Battery, Schritte, SpO<sub>2</sub>, Atemfrequenz, VO<sub>2</sub>max, Gewicht und Körperzusammensetzung – auf EU-Server in die eigene Datenbank des Hotels.

**3 Gäste-Portal in 36 Sprachen.** Browserbasiert auf dem Smartphone: Zustand, Tagesprogramm, Routen, Ernährung. Der Arzt verordnet in seiner Sprache – der Gast liest in seiner: automatische Übersetzung aller Behandlungspläne.

**4 Morgenbogen für den Arzt.** Ein A4-Blatt pro Gast: vergangene Nacht, Abweichungen vom persönlichen Ausgangswert, Tagesprogramm und Korrekturvorschläge – der Arzt bestätigt oder ändert mit einem Federstrich.

**5 Verkauf von Hotelleistungen.** Passend zum Zustand des Gastes schlägt die Plattform Behandlungen aus der Preisliste des Hotels vor – der Gast bucht mit einem Tap; die Buchung geht an die Rezeption und auf die Zimmerrechnung.

**6 Messbares Ergebnis.** Der Gast nimmt den gemessenen Vorher-Nachher-Effekt seines Aufenthalts mit – ein starker Grund wiederzukommen; das Hotel erhält fundierte Verlaufsdaten und ein trainiertes Empfehlungsmodul.

**Wesentlicher Unterschied:** Die Plattform verkauft keinen allgemeinen „Gesundheits-Content“ – sie verkauft Zusatzleistungen des jeweiligen Hotels, exakt abgestimmt auf den gemessenen Zustand des einzelnen Gastes. Umsatz und Daten verbleiben vollständig beim Hotel.

Garmin – CE-zertifizierte Hardware, vom Hotel in der eigenen Region beschafft

# 10 Longevity-Programme: tagesgenaues Protokoll, Kurverlauf in Zahlen messbar

Jedes Programm wird aus 139 Hotelbehandlungen über einen 11-Fragen-Bogen zusammengestellt — mit Tagesplan, Preis und Vorher-Nachher-Messung anhand der Biomarker von Uhr und Waage; jedes verfügt über eine eigene Landingpage und Auswahlkarte im Portal.

01 · 3 Tage

## Longevity-Diagnostik

Einstiegspunkt: 7 Biomarker, Blutpanel und HRV-Spektralanalyse — individueller Aufenthaltsplan als Ergebnis.

02 · 21 Tage

## Klassische Kur und Detox

Trinkkur, Lymphdrainage, Inhalationen, Saunen und Bäder; 6 Kennzahlen steuern die Kur (mindestens 7 Tage).

03 · 14 Tage

## Metabolischer Neustart

Gegen Insulinresistenz: 6 Biomarker und Körperzusammensetzungsmessung am ersten und vorletzten Tag.

04 · 10 Tage

## Tiefenerholung

Burnout und Schlaflosigkeit: Floating, Magnetfeldtherapie, Abendprotokoll — die Nacht optimiert den Plan anhand von 6 Markern.

05 · 14 Tage

## Herz und Ausdauer

Trockene CO<sub>2</sub>-Bäder, Sauerstoff, BEMER und Walking in Pulszone 2; 6 Marker — vom Ruhepuls bis VO<sub>2</sub>max.

06 · 14 Tage

## Gelenke und Beweglichkeit

Moorpackungen, Schwefelbäder, Unterwassermassage, Aquagymnastik; 6 Kennzahlen — Schritte, Belastung, Schlaf.

07 · 7 Tage

## Ästhetik und Anti-Aging

Lymphdrainage, Carboxytherapie und Hautpflege; Verlauf sichtbar anhand von 6 Kennzahlen von Uhr und smarter Waage.

08 · 10 Tage

## Frauengesundheit und Balance

PMS, Perimenopause und Menopause: Lymphdrainage, Warmbäder und Aquagymnastik unter Kontrolle von 5 Kennzahlen.

09 · 14 Tage

## Erholung für Militärangehörige

Für Einsatzkräfte und Extremberufe: baut Erschöpfung des Nervensystems ab, entlastet Gelenke und Rücken.

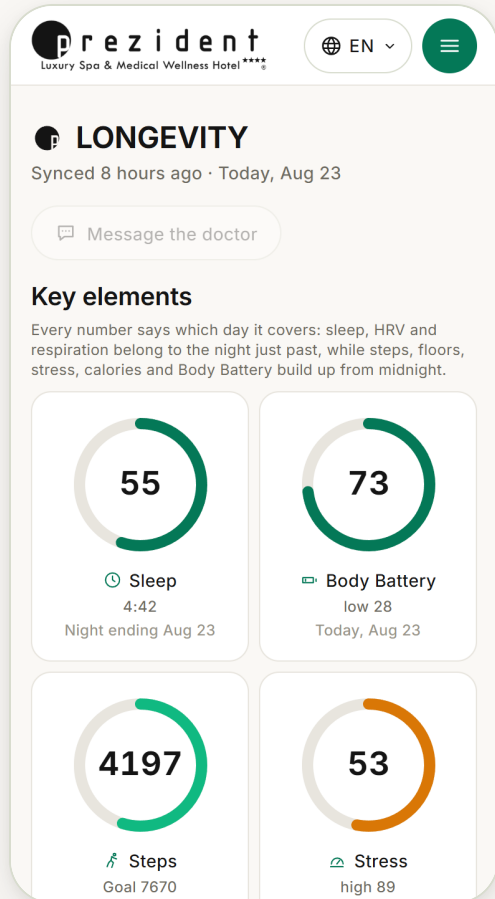
10 · Kur

## Immun-Neustart

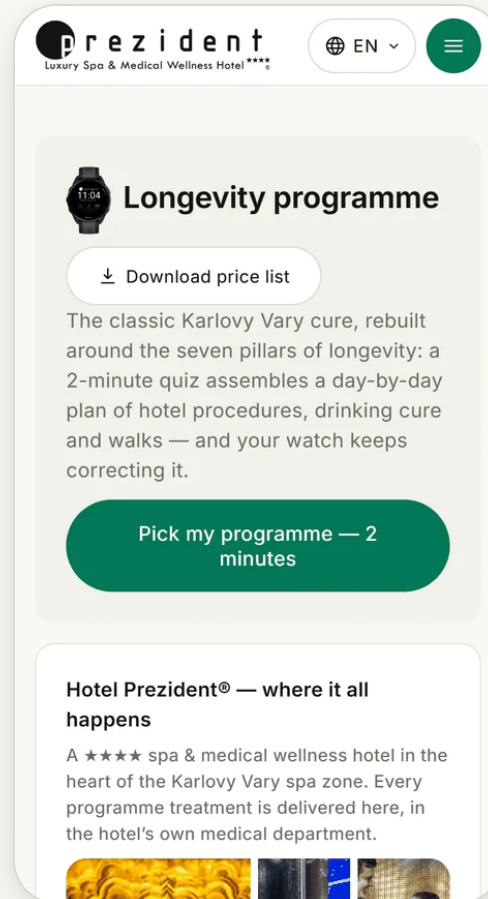
Kontrast-Thermotherapie, Soledampf und Sauerstoff; 6 nächtliche Kennzahlen steuern die Abhärtungsdosis.

Dauern sind Richtwerte mit zulässiger Mindesttageanzahl; Programme werden an die Preisliste des jeweiligen Hotels angepasst. Programm 08 ist ausschließlich für Frauen; der Server weist andere Fragebögen ab.

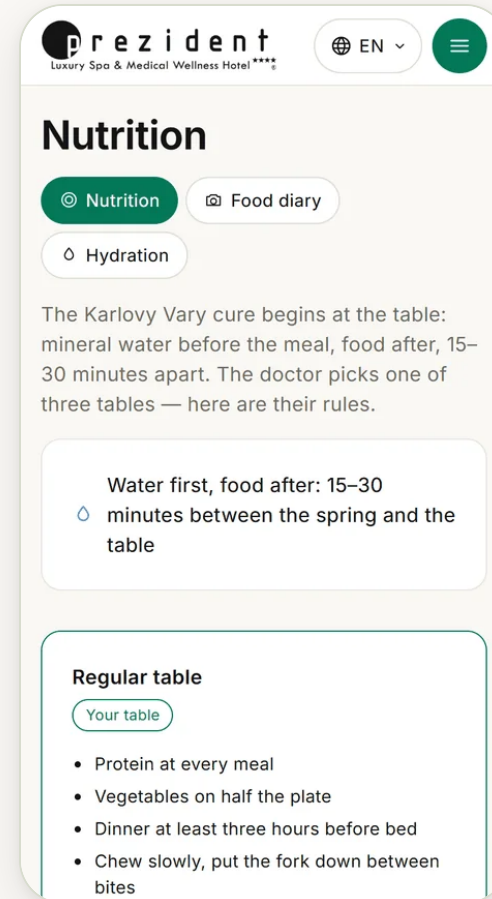
# Aus Gästesicht: Dashboard, Programmauswahl, Ernährung



Wichtigste Tagesmetriken: Schlaf, Body Battery, Schritte, Stress



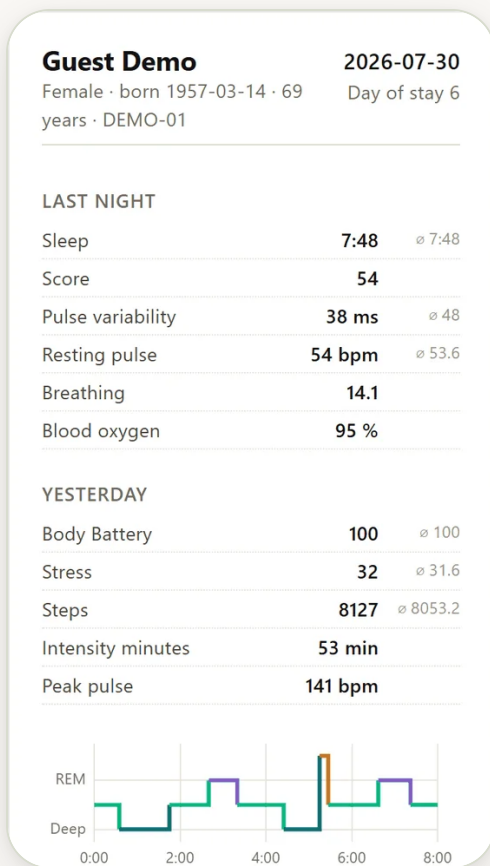
Longevity-Programm: Fragebogen erstellt in 2 Minuten einen Behandlungsplan



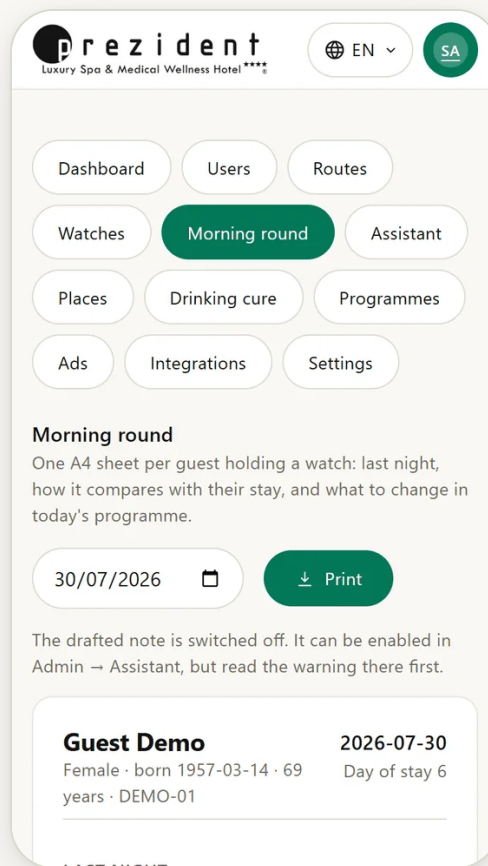
Ernährung: Ernährungsregeln, Fototagebuch für Mahlzeiten, Trinkkur

Screenshots aus dem Live-Portal des Referenzhotels (White-Label Prezident), englische Benutzeroberfläche; Gäste können aus 36 Sprachen wählen.

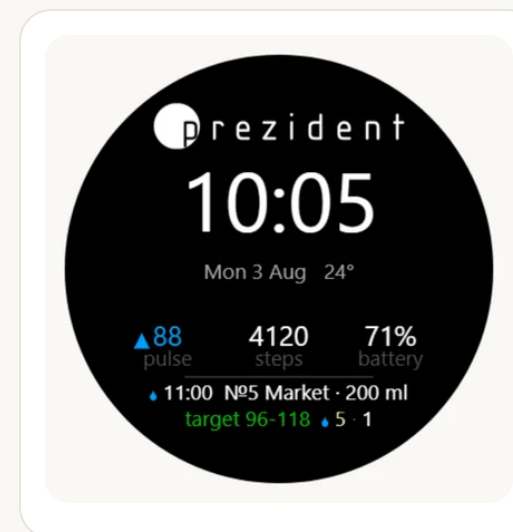
# Aus Sicht von Arzt und Rezeption: Morgenblatt, Visite, Marken-Zifferblatt



A4-Morgenblatt: Nacht des Gastes, Abweichungen von seiner Norm, Anpassung – zur ärztlichen Freigabe



Mitarbeiter-Dashboard: Morgenvisite, Druck der Blätter mit einem Klick



Marken-Zifferblatt: Puls, Schritte, Trinkkur nach Uhrzeit und Pulsbereich 96–118

# Prezident Luxury Spa & Medical Wellness Hotel, Karlovy Vary



## Longevity programme

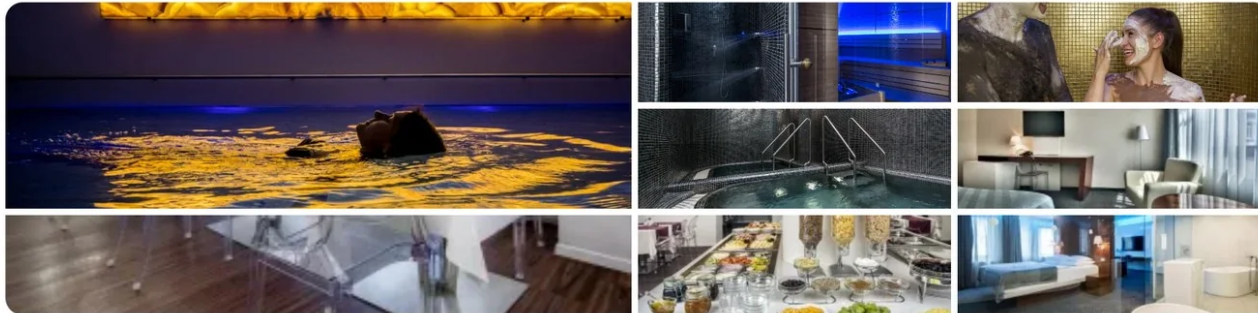
Download price list

The classic Karlovy Vary cure, rebuilt around the seven pillars of longevity: a 2-minute quiz assembles a day-by-day plan of hotel procedures, drinking cure and walks — and your watch keeps correcting it.

Pick my programme — 2 minutes

### Hotel Prezident® — where it all happens

A ★★★★★ spa & medical wellness hotel in the heart of the Karlovy Vary spa zone. Every programme treatment is delivered here, in the hotel's own medical department.



- ✓ In-house medical department: a spa physician leads the programme; treatments follow the official 2026 price list.
- ✓ Wellness Resort on the top floor: pool, saunas and fitness — free for hotel guests.
- ✓ Classic Karlovy Vary methods and the drinking cure — thermal-water colonnades are a few minutes' walk away.
- ✓ The hotel's own restaurant and terrace; meals are aligned with your programme.

Seite des Longevity-Programms auf dem Hotelportal: die klassische Karlsbader Kur, neu aufgebaut rund um die sieben Säulen der Langlebigkeit

- ✓ Vier-Sterne-Spa- und Medical-Wellness-Hotel im Herzen der Kurzone von Karlovy Vary – einer Stadt mit 650-jähriger Heiltradition, Teil des UNESCO-Welterbes „Bedeutende Kurstädte Europas“
- ✓ **139 Behandlungen** der offiziellen Preisliste 2026 digitalisiert: Kategorie, Dauer 2–120 Minuten, Intensität, Wochenlimits, Kontraindikationen und Preis
- ✓ **10 Longevity-Programme** aus diesen Behandlungen zusammengestellt; ein Fragebogen mit 11 Fragen erstellt den Tagesplan und berechnet die Kosten
- ✓ Marken-Garmin-Uhren mit Hotel-Logo, Trinkkur an den Kolonnadenquellen, Terrainkurwege mit Offline-Navigation
- ✓ Eigenes öffentliches Portal des Hotels; Demostand der Plattform – sieben Gäste mit echten Gerätedaten

**Was dies dem Investor beweist:** Die Plattform basiert nicht auf Mockups – ein reales Hotel, eine reale Preisliste, reale Geräte. Alle Screenshots und Zahlen dieser Präsentation stammen aus dieser Implementierung.

# Eine funktionierende Plattform, kein Prototyp

10

Longevity-Programme mit tagesgenauen Protokollen – von der Longevity-Diagnostik bis zum Immun-Neustart

139

Behandlungen im digitalisierten Katalog des Referenzhotels – der Konfigurator stellt daraus Programme zusammen

25

dynamische Messwerte von Uhr und Waage – von Schlafphasen und HRV bis zur Körperzusammensetzung

36

Oberflächensprachen inkl. Arabisch und Hebräisch; automatische Übersetzung ärztlicher Verordnungen

2

eigene Garmin Connect IQ-Apps: Watchface und Spaziergang mit Herzfrequenz-Korridor

1 742

Seiten lebendige Dokumentation: 46 Wiki-Artikel × 36 Sprachen, automatisiert validiert

289

echte Produkt-Screenshots in der Dokumentation – automatisiert von der Live-Umgebung generiert

800

Gäste-Accounts im Basistarif enthalten; separate Datenbank für jedes Hotel

## Compliance und Daten

GDPR, Server in der EU – Daten verlassen den EWR nicht; TLS-Verschlüsselung; Löschung auf Wunsch des Gastes; Export im Standard HL7® FHIR® R4. Rechtliche Einstufung: Lifestyle-Support, kein Medizinprodukt.

## Sichtbarkeitsschicht (SEO + GEO)

Schaufenster und Wiki sind sowohl für Suchmaschinen als auch für KI-Antworten (ChatGPT, Gemini, Perplexity) optimiert: schema.org-Markup, llms.txt, IndexNow, 36 Sprachversionen jeder Seite.

## Live-Demo

demo.longev.eu – das Portal aus der Sicht von Gast, Arzt und Rezeption; sieben Demo-Gäste mit echten Gerätedaten; nächtlicher Daten-Reset. Mit einem Klick aus dieser Präsentation testbar.

# Die Barriere sind Daten, nicht Code

## Datenstrom 1

### Kontinuierliche Biometrie

25 Parameter von Uhr und Waage: Schlaf, HRV, Ruhepuls, Stress, Körperzusammensetzung

## Datenstrom 2

### Ärztliche Verordnungen

Behandlungen, Belastungsdosierung, Anpassungen des Morgenplans

## Datenstrom 3

### Ernährungstagebuch

Programmkost, Speisen per Foto, Trinkkur nach Quellen



### Jeden Morgen das Wertepaar „Intervention → Reaktion“

Die Behandlungen und Belastungen von gestern werden direkt mit dem heutigen Ruhepuls, der HRV, dem Schlaf und dem Ready Score verknüpft. Auch der kumulative Verlauf während des Aufenthalts wird sichtbar – Zuwachs der nächtlichen HRV und Senkung des Ruhepulses zum Kurende: funktionelle Reserve statt nur morgendlicher Regeneration.

### Gelabelter Outcome-Datensatz

Trainingsdaten für prädiktive Modelle der nächsten Generation – und das Fundament für den Übergang von Korrelationen zur Ermittlung des individuellen Ansprechens auf spezifische Behandlungen (Individual Treatment Effect). Wächst mit jedem Gast, per Design anonymisiert, GDPR-konform.

### Warum Garmin oder ein PMS uns nicht kopieren können

- ✓ Weder ein PMS mit Garmin Health API noch Garmin selbst vereinen alle drei Datenströme: Die API liefert nur Biometrie
- ✓ Ein Konkurrent, der die API morgen anbindet, startet bei null – ohne ärztliche Verordnungen und historische Outcomes; die Plattform gewinnt mit jedem Aufenthalt dazu
- ✓ Ein Plattformwechsel bedeutet für das Hotel den Verlust des auf seinen Gästen trainierten Modells: eingebaute Wechselkosten
- ✓ B2B-Lizenzvereinbarungen sichern der Plattform das Recht auf hotelübergreifendes Modelltraining mit anonymisierten Datensätzen – der Daten-Netzwerkeffekt ist rechtlich verankert

# Transparentes SaaS: drei Preiskomponenten, Hotel-Amortisation ab 5–10 Gästen

## Setup

einmaliges Setup

# €2 500

Vollständige White-label-Plattform: Hotel-Website mit SEO und Optimierung für KI-Antworten · zwei gebrandete Garmin-Apps · Anpassung von 10 Programmen · Offline-Navigation · Online-Schulung des Personals.

## Base

monatlich

# €800

Plattform, Server in der EU (GDPR), KI-Algorithmen · Support und 4 Online-Meetings pro Monat · 800 Gäste-Accounts mit Smartphones · 10 aktive Gäste mit Garmin-Geräten inklusive.

## Active Guest

pro Aufenthalt

# €8

Ab dem 11. aktiven Gast des Monats. Aktiver Gast — dessen Uhr oder Waage während des Aufenthalts Daten übertragen hat; eine Zahlung pro Aufenthalt, eine Woche und ein Monat kosten gleich viel. Umsatz wächst mit der Auslastung.

## Hotel-Ökonomie

Das Hotel verkauft eigene Programme aus der eigenen Preislise — die Plattform füllt sie mit Inhalten und ermöglicht Up-Selling. Das Abonnement amortisiert sich ab den ersten 5–10 Gästen pro Monat; die SEO-Ebene bringt Gäste, die nach Longevity-Programmen in der Region suchen, über Suche und KI-Antworten — ohne Werbekosten.

## Longev-Ökonomie (Beispiel)

Hotel mit 60 aktiven Gästen pro Monat:  $€800 + 50 \times €8 =$   
**€1 200/Monat**, ~€14 400 pro Jahr + €2 500 Setup. Grenzkosten pro Hotel sind niedrig: Infrastruktur und Pipelines werden wiederverwendet.

# Go-to-Market: Direktvertrieb an Hotels + organische Nachfrage über Suche und KI-Antworten

## 1 · Direktvertrieb an Spa-Hotels

45-minütige Online-Demo → ROI-Berechnung für das Hotel → Launch. Die Referenz in Karlovy Vary öffnet Kurort-Cluster in Tschechien, DACH und dem Baltikum; Longevity-Konferenzkalender im Schaufenster (healthspaneconomy.com).

## 2 · SEO + GEO als Nachfrage-Motor

Suchanfragen verlagern sich zu KI-Assistenten; ChatGPT antwortet aus dem Bing-Index. Schaufenster und Wiki sind darauf ausgerichtet: 1 742 Seiten in 36 Sprachen, llms.txt, schema.org, IndexNow. Jeder Artikel ist eine Landingpage für die jeweilige Suchanfrage („Metabolischer Neustart“, „Longevity-Hotel in Karlovy Vary“).

## 3 · White-label multipliziert die Reichweite

Jedes Hotel erhält eine eigene Longevity-Website mit SEO — und bewirbt diese selbst: Das Marketingbudget der Hotels arbeitet für den Plattform-Funnel. Gäste mit gebrandeten Uhren und Beiträgen in sozialen Medien sorgen für organische Werbung im Resort.

## 4 · Gästebindung

Der Gast nimmt messbare Ergebnisse mit nach Hause und bleibt im Hotelportal; ein 14-Tage-Programm mit wiederholter Messung ist ein integrierter Anlass zur Rückkehr. Für das Hotel bedeutet dies einen höheren LTV des Gastes, für Longev ein Wachstum der aktiven Gäste.

# Integriertes B2B-System: Direkter Zugang zu Entscheidern und automatisierte Kommunikation

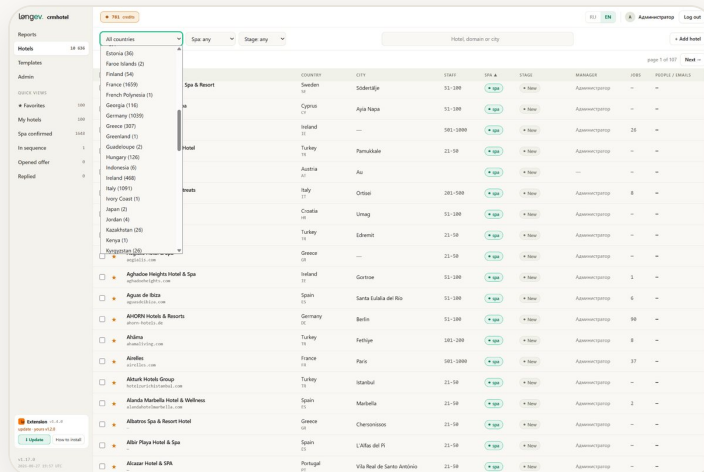
Digitalisierte Datenbank mit 11 000+ Hotels in Europa und der GUS mit verifizierten Kontakten von Entscheidern und automatisierten Kontaktsequenzen.

| LAND         | GESAMT | SPA | LAND          | GESAMT        | SPA          | LAND          | GESAMT | SPA |
|--------------|--------|-----|---------------|---------------|--------------|---------------|--------|-----|
| Frankreich   | 1 769  | 768 | Ungarn        | 126           | 96           | Armenien      | 53     | 47  |
| Spanien      | 1 676  | 543 | Tschechien    | 124           | 87           | Slowakei      | 43     | 40  |
| Italien      | 1 377  | 760 | Ukraine       | 120           | 95           | Estland       | 36     | 28  |
| Deutschland  | 1 039  | 495 | Georgien      | 116           | 76           | Slowenien     | 28     | 25  |
| Niederlande  | 866    | 142 | Rumänien      | 103           | 58           | Usbekistan    | 27     | 21  |
| Türkei       | 672    | 422 | Dänemark      | 99            | 32           | Kirgisistan   | 26     | 18  |
| Irland       | 468    | 178 | Aserbaidshjan | 92            | 66           | Kasachstan    | 26     | 17  |
| Portugal     | 419    | 213 | Zypern        | 85            | 61           | Litauen       | 23     | 16  |
| Griechenland | 353    | 225 | Kroatien      | 81            | 61           | Luxemburg     | 22     | 10  |
| Polen        | 351    | 291 | Malta         | 72            | 40           | Lettland      | 19     | 15  |
| Belgien      | 229    | 63  | Bulgarien     | 63            | 51           | Moldawien     | 9      | 7   |
| Schweden     | 225    | 110 | Finnland      | 54            | 33           | Tadschikistan | 5      | 4   |
| Österreich   | 210    | 147 |               |               |              |               |        |     |
|              |        |     | <b>Gesamt</b> | <b>11 106</b> | <b>5 361</b> |               |        |     |

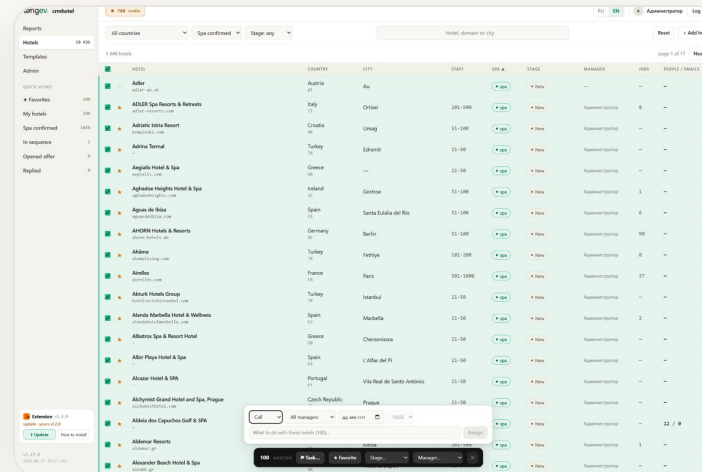
„Gesamt“ — Hotels in der Datenbank; „Spa“ — davon mit eigenem Spa/Wellness-Angebot.

## Vorteile der Longev CRMHOTEL-Architektur

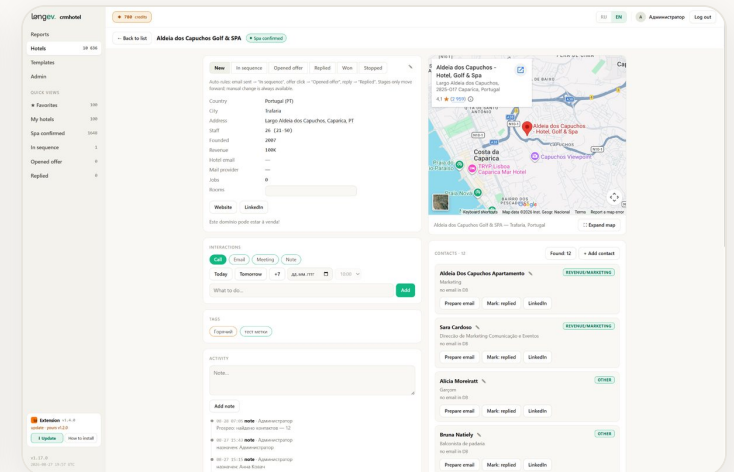
- ✓ **11 000+ verifizierte Entscheider in der Datenbank:** Der Zielmarkt ist nach Ländern und Kategorien digitalisiert (inklusive 5 300+ Spa/Wellness-Objekten). Direkte Kontakte der Entscheidungsträger sind bereits im System integriert.
- ✓ **Automatisierter KI-Outreach (E-Mail + LinkedIn):** Die Plattform analysiert Profile eigenständig, personalisiert die Kommunikation und führt das Hotel durch den Funnel bis zur direkten Rückmeldung.
- ✓ **Fokus auf qualifizierte Leads:** Sales Manager steigen erst ein, wenn das Hotel Interesse signalisiert hat – kein zeitraubendes Cold Calling.
- ✓ **Massenverwaltung und transparente Analysen:** Segmentierung hunderter Objekte mit einem Klick, Conversion-Tracking auf jeder Stufe und volle Kontrolle über den Deal-Zyklus.



**Zentrale Objektdatenbank:** Filterung nach 37 Ländern, Spa/Wellness-Angebot und Interaktionsstatus



**Massenaktionen:** Aufgabenzuweisung, Start von Kampagnen via LinkedIn/E-Mail und Statusänderungen mit einem Klick



**Hotelfprofil und Entscheiderdaten:** Kommunikationshistorie, Kontaktprofile und Versand maßgeschneiderter Angebote

# Vom ersten Hotel zu €50 Mio. Jahresumsatz: drei Hebel

## 1 · Tiefer

Umsatz pro Objekt

Ein Hotel mit 60 aktiven Gästen bringt €14 400 pro Jahr. Ein großes Resort mit 250 aktiven Gästen — bereits **€33 600**. Plus Module: Ernährung, Ärzte-Dashboard, Firmenaufenthalte. Der durchschnittliche Umsatz pro Kunde wächst ohne einen einzigen Neukunden.

## 2 · Breiter

angrenzende Segmente

Dieselbe Plattform funktioniert ohne Anpassungen in Sanatorien und Kurkliniken, Wellness-Resorts, auf Kreuzfahrtlinien und in betrieblichen Gesundheitsprogrammen. Allein in den Kurländern Europas gibt es Tausende solcher Objekte über unsere Datenbank hinaus.

## 3 · Weiter

Geografie

Böhmisches Bäderdreieck → DACH und Baltikum → Nordeuropa → Naher Osten, wo die Kurmedizin am schnellsten wächst, und die USA. Das Produkt spricht bereits 36 Sprachen — der Eintritt in einen neuen Markt erfordert keine Neuentwicklung.

### Szenario

1

Objekt · 2026  
Referenz funktioniert

80 · €1,1 Mio.

2028  
Tschechien, DACH

500 · €7 Mio.

2030  
Spa-Hotels in der EU

1 500 · €30 Mio.

2032  
+ Sanatorien, Resorts

€50 Mio.+

2034  
+ außerhalb Europas

# €76 Mio.

Obergrenze allein beim aktuellen Modell und nur in Europa:  
5 300 Hotels aus unserer Datenbank mit eigenem Spa ×  
€14 400 pro Jahr

**Warum dies erreichbar ist.** Die Grenzkosten für ein neues Hotel sind gering: Plattform, Protokolle und 36 Sprachen wurden einmal aufgebaut und werden wiederverwendet. Der Vertrieb scheitert nicht an der Marktsuche — 11 000+ Hotels befinden sich bereits mit Kontakten der Entscheidungsträger in der Datenbank. Der Datenvorsprung wächst mit jedem Gastaufenthalt, und damit auch der Abstand zu jedem Nachahmer.

# Die einzige Schnittstelle: „Gäste-Biometrie → Verkauf von Hotelleistungen“

|                               | LONGEVITY-KLINIKEN<br>Clinique La Prairie, SHA, Chenot...             | WELLNESS-APPS<br>Oura, Whoop, Garmin Connect...                  | HOTEL-SPA-SOFTWARE<br>Buchungssysteme, PMS-Module | LONGEV · LONGEVITY RESORT                                         |
|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| <b>Einstieg für das Hotel</b> | Kein Produkt für Hotels: Eigene millionenschwere Investitionsprojekte | Kein Mehrwert für Hotels: Daten verbleiben beim Gerätehersteller | Automatisieren Buchungen, nutzen keine Biometrie  | €2 500 Setup + Abonnement; Hotelinfrastruktur wird direkt genutzt |
| <b>Gästedaten</b>             | Geschlossene klinische Patientenakten                                 | Verbleiben beim Gerätehersteller, nicht beim Hotel               | Keine                                             | In dedizierter Hoteldatenbank, GDPR, FHIR R4-Export               |
| <b>Leistungsverkauf</b>       | Nur eigene Leistungen im Ultra-Luxussegment                           | App-Abo, Hotel ist nicht beteiligt                               | Nur auf Gästeanfrage, ohne Personalisierung       | KI verkauft Hotelanwendungen passend zum Gästestatus              |
| <b>Skalierbarkeit</b>         | Einzelne Standorte, jahrelange Bauzeiten                              | Breit skaliert, aber am Resort-Markt vorbei                      | Hoch, jedoch ohne Longevity-Mehrwert              | White-label SaaS: auf jedes Spa-Hotel übertragbar                 |

**Positionierung:** Wir konkurrieren weder mit Kliniken noch mit Wearables – wir verbinden die von Gästen bereits erworbenen Geräte mit bereits bestehenden Hotels. Markteintrittsbarrieren für Wettbewerber: proprietäre Verordnungsdaten, fertige Protokolle für 10 Programme, 36 Sprachen und eine KI-Präsenz, die bereits von KI-Assistenten zitiert wird.

# Direkter Treffer im Fokus von Longevity-Investitionen

## Fokus von Longevity-Fonds → Longev

|                                      |                                                                                                                                |
|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Supportive software platforms</b> | SaaS-Schicht, die Longevity-Dienstleistungen ohne Bau von Kliniken massentauglich macht                                        |
| <b>P4 Medicine</b>                   | prädiktiv (Markertrends), präventiv (Programme), personalisiert (Verordnungen pro Gast), partizipativ (Gast sieht seine Daten) |
| <b>Longevity Biomarkers</b>          | 25 Wearable-Biomarker in täglicher Dynamik, verknüpft mit Interventionen und Ergebnissen                                       |
| <b>AgeTech / Lebensqualität</b>      | Kernzielgruppe der Resorts — Gäste 50+, das Produkt funktioniert ohne App-Installation                                         |

## Roadmap

- ✓ **Jetzt:** Referenzimplementierung in Karlovy Vary, Live-Demo, Plattform und Dokumentation in 36 Sprachen
- ✓ **Nächster Schritt:** Rollout auf Kurhotels in Tschechien und DACH; Vor-Ort-Starts; Integrationen mit Hotel-PMS
- ✓ **Danach:** Erweiterung des Geräteparks, Aufbau eines Trainingsdatensatzes „Verordnung → Ergebnis“, Partnerschaften mit Versicherern und betrieblichen Wellness-Programmen
- ✓ **Investitionen beschleunigen:** Vertriebsteam für EU-Kurcluster, Zertifizierungs- und Rechtsarbeit, Weiterentwicklung des lernfähigen Moduls

**Einladung:** Demo öffnen ([demo.longev.eu](https://demo.longev.eu)), das Portal aus Gäste- und Arztperspektive erleben, Unit-Economics-Kalkulation und Skalierungsplan erhalten — 45 Minuten Online-Meeting.

# Wer Longev geschaffen hat



Von links nach rechts: Valeriy Danyuk, Larysa Danyuk, Dozent Petr Kolisko und MUDr. Milada Sarova — Hotel Prezident, Karlovy Vary

**Valeriy Danyuk** — Plattform-Entwicklung. Absolvent des Polytechnischen Instituts, Fachrichtung „Entwicklung und Einführung von Software in der Medizintechnik“.

**Larysa Danyuk** — Marketing und Einführung. Über 20 Jahre Markteinführung innovativer Produkte: Dansoy™, TASTY SOY™, Sauce House™, Longevity Resort.

**Medizinische Protokolle** — Dozent Petr Kolisko (Physiotherapie und Kinesiologie) und MUDr. Milada Sarova (Balneologie und Innere Medizin).

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

## Kontakt

**V. Danyuk**

danyuk@longev.eu

+49 151 1001 6652

+380 63 117 1785 — WhatsApp · Viber · Telegram

**longev.eu** — Schaufenster und Preise

**demo.longev.eu** — Live-Portal-Demo

**longev.eu/wiki** — Dokumentation, 36 Sprachen

*Die Plattform wird kontinuierlich weiterentwickelt: neue Module, Geräte und Hotels. Wir sind offen für Zusammenarbeit und Partnerschaften — gemeinsam erreichen wir mehr.*

— **Valeriy und Larysa Danyuk**