



JENAH ST.

ANLEGERBROSCHÜRE JENAH ST.

PARTIARISCHES NACHRANGDARLEHEN

mit qualifiziertem Rangrücktritt (einschließlich vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre bzw. Zahlungsvorbehalt)

für das öffentliche Angebot der Anbieterin und Emittentin
JENAH ST. GMBH
Sredzkistraße 57 / 10405 Berlin / Ust-IdNr. DE 317166736
Amtsgericht Berlin (Charlottenburg) / HRB 205056
Geschäftsführerin: Jennifer Framboise Bautmans

VERANTWORTLICHKEITSERKLÄRUNG DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Anbieterin und Emittentin der mit dieser Anlegerbroschüre angebotenen Vermögensanlage ist ausschließlich die

JENAH ST. GMBH, SREDZKISTRASSE 57, 10405 BERLIN

Für den Inhalt dieser Anlegerbroschüre sind nur die bis zum Datum der Aufstellung dieser Anlegerbroschüre bekannten und erkennbaren Sachverhalte maßgeblich. Eine Haftung für den Eintritt der angestrebten Ergebnisse sowie für Abweichungen durch künftige wirtschaftliche, steuerliche und/oder rechtliche Änderungen wird, soweit gesetzlich zulässig, nicht übernommen. Von dieser Anlegerbroschüre abweichende Angaben sind vom Anleger nicht zu beachten, wenn diese nicht von der Jenah St. GmbH schriftlich bestätigt wurden. Mündliche Absprachen haben keine Gültigkeit. Eine Haftung für Angaben Dritter für von dieser Anlegerbroschüre abweichende Aussagen wird von der Jenah St. GmbH nicht übernommen, soweit der Haftungsausschluss gesetzlich zulässig ist. Die Jenah St. GmbH übernimmt die Verantwortung für den Inhalt dieser Anlegerbroschüre. Sie erklärt, dass die in der Anlegerbroschüre gemachten Angaben ihres Wissens richtig sind.

Berlin, 31.08.2019

JENNIFER FRAMBOISE BAUTMANS

Geschäftsführerin der Jenah St. GmbH

HINWEISE

Das dieser Anlegerbroschüre zugrundeliegende Kapitalanlageangebot erfolgt im Rahmen einer sogenannten „Schwarmfinanzierung“ im Rahmen des § 2a Vermögensanlagengesetz (VermAnlG). **Diese Anlegerbroschüre stellt keinen Prospekt dar und erhebt nicht den Anspruch, alle für die Anlageentscheidung relevanten Informationen zu enthalten.** Sie ist nicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht geprüft worden. Die Vermögensanlage kann ausschließlich auf der Online-Plattform der wiwin GmbH & Co. KG gezeichnet werden. Die wiwin GmbH & Co. KG handelt bei der Anlagevermittlung als vertraglich gebundener Vermittler ausschließlich im Namen, für Rechnung und unter der Haftung der Effecta GmbH, Florstadt.

Bei dieser Kapitalanlage gibt es keine gesetzliche Einlagensicherung. **Dieses Angebot ist nur für Investoren geeignet, die das Risiko dieser Anlageform beurteilen und den Eintritt eines Totalverlusts finanziell verkraften können.**

DER ERWERB DIESER VERMÖGENSANLAGE IST MIT ERHEBLICHEN
RISIKEN VERBUNDEN UND KANN ZUM VOLLSTÄNDIGEN
VERLUST DES EINGESETZTEN VERMÖGENS FÜHREN.

INHALTSVERZEICHNIS

1.	Zusammenfassung.....	4
2.	Die Kapitalanlage im Überblick.....	5
3.	Das Unternehmen und die Vision.....	9
4.	Team und Gesellschafter.....	10
5.	Auszeichnungen und Zertifikate.....	11
6.	Der Markt.....	11
7.	Das Produkt und die Kundinnen.....	13
8.	Das vegane Leder.....	14
9.	Nachhaltigkeit bei Jenah St.....	14
10.	Die Vertriebs-Strategie.....	16
11.	Finanzplanung und Mittelverwendung.....	17
12.	Chancen.....	18
12.1	Globaler,branchenübergreifender Trend zu tierleidfreien / veganen Produkten.....	18
12.2	Starker Trend zu steigendem Online Absatz von Handtaschen.....	19
12.3	Wachsender Kundenstamm und erfolgreicher Markteintritt.....	20
13.	Risiken.....	21
13.1	Allgemeine Risiken und Risiken aus der Ausgestaltung des Nachrangdarlehens.....	21
13.2	Risiken auf Ebene der Emittentin.....	24
13.3	Risiken auf Ebene des Anlegers.....	27
14.	Hinweise des Plattformbetreibers.....	29
14.1	Umfang der Projektprüfung durch den Plattformbetreiber.....	29
14.2	Tätigkeitsprofil des Plattformbetreibers.....	29
14.3	Informationsgehalt der Anlegerbroschüre.....	29

ZUSAMMENFASSUNG

Die Jenah St. GmbH (im Folgenden auch „Jenah St.“ oder „Emittentin“) wurde 2018 gegründet und entwirft, produziert und vermarktet Handtaschen aus veganem Leder. Das Ziel ist es, Alternativen zu Tierleder auf dem Markt für Handtaschen einzuführen und zu stärken. Dadurch soll einerseits das Angebot an tierleidfreien Produkten vergrößert werden und andererseits der gesamte Klima- und Umwelteinfluss der Produktion und Logistik von Handtaschen deutlich reduziert werden.

Das Team hat viel Erfahrung in der Modebranche und bringt unternehmerische Kompetenz mit. Mit dem Unternehmen „Buckle and Seam“, welches sie gemeinsam gegründet haben, wurden die Gründer vom Forbes Magazin 2019 zu den „Top 30 unter 30“ Unternehmern in der Kategorie Social Business gekürt.

Der weltweite Markt für Handtaschen und Modeaccessoires ist mit einem erwarteten Umsatzvolumen von ca. 80 Milliarden EUR für das Jahr 2019 ein sehr großer Markt. Von diesem Volumen entfallen über 12 Milliarden EUR auf die Europäische Union.

Die Handtaschen werden in Berlin nach den Standards für Luxusmode entworfen und in der Toskana, Italien, hergestellt. Die Hauptkundengruppe sind Frauen im Alter von 25 bis 45 Jahren, die im urbanen Raum wohnen.

Das vegane Leder besteht aus besonderen Polyurethan-Verbindungen, die besonders lederähnlich, abriebfester und wesentlich klimafreundlicher als Tierleder sind.

Neben dem positiven Klima- und Umwelteinfluss, der von den gewählten Produktionsmaterialien ausgeht, zeigt sich die Nachhaltigkeit von Jenah St. auch darin, dass die Produkte in Italien anstatt in Fernost produziert werden. Dies wirkt sich sowohl über die wesentlich kürzeren Transport- und Logistikwege als auch über die viel höheren sozialen und arbeitsrechtlichen Standards in Italien im Vergleich zu Fernost positiv auf die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells aus.

Beim Vertrieb setzt Jenah St. den Schwerpunkt beim Aufbau eines starken Online-Vertriebs. Laut verschiedener Prognosen wird davon ausgegangen, dass der Online-Vertrieb von Modeaccessoires in den nächsten Jahren deutlich zunimmt.

Die Chancen, auf die Jenah St. setzt, sind insbesondere der wachsende Trend zu tierleidfreier und veganer Mode, der Trend zu mehr Online-Umsatz mit Mode-Accessoires, die eigenen Kompetenzen als Unternehmer sowie der bereits erfolgte Markteintritt und der wachsende Kundenstamm.

Zu den Risiken, die mit dem Geschäftsmodell von Jenah St. verbunden sind, gehören unter anderem, dass es sich bei dem Geschäft um ein neu gegründetes / junges Unternehmen handelt, welches sich am Markt noch etablieren muss. Auch vom Wettbewerb sowie allgemeinen Marktumfeld gehen Risiken für Jenah St. aus.

2. DIE KAPITALANLAGE IM ÜBERBLICK

ANBIETERIN / EMITTENTIN	Jenah St. GmbH, Sredzkistraße 57 in 10405 Berlin, eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Berlin unter HRB 205056
UNTERNEHMENSGEGENSTAND DER EMITTENTIN	Geschäftstätigkeit ist der Groß- und Einzelhandel mit Kleidung und Accessoires, insbesondere das Entwerfen, Produzieren und Vertreiben von Handtaschen aus veganem Leder (Kunstleder).
ART DER KAPITALANLAGE	Mit der vorliegenden Kapitalanlage gewährt der Anleger der Jenah St. GmbH Emittentin ein nachrangiges partiarisches Darlehen im Sinne von § 1 Absatz 2 Nr. 3 des Vermögen-sanlagengesetzes (VermAnlG), das in der Bilanz der Jenah St. GmbH als Fremdkapital ausgewiesen wird.
KAPITALANLAGE	Der Nachrangdarlehensbetrag muss mindestens 500,00 Euro betragen und durch 100 teilbar sein. Das heißt, dass maximal 1.200 separate Nachrangdarlehensverträge geschlossen werden.
EMISSIONSVOLUMEN	600.000,00 Euro
LAUFZEIT	Das Darlehen hat eine feste Laufzeit ab dem jeweiligen Zeichnungsdatum eines Anlegers bis zum 31.12.2023. (Rückzahlungstermin).
KÜNDIGUNG	Das Recht zur ordentlichen Kündigung durch den Anleger ist ausgeschlossen. Der Emittentin steht ein vorzeitiges ordentliches Kündigungsrecht zu. Dieses kann mit Wirkung zum Ende eines jeden Kalenderquartals ausgeübt werden, erstmalig aber zum 30.06.2021. Die Kündigungserklärung muss dem Anleger mindestens sechs (6) Wochen vor Quartalsende zugehen, zu dem gekündigt werden soll. Bei vorzeitiger Kündigung durch die Emittentin ergibt sich zum jeweiligen Quartalsende am Tag der Wirksamkeit der Kündigung ein vorzeitiger Rückzahlungstermin. Der Anleger erhält im Falle einer vorzeitigen ordentlichen Kündigung durch die Emittentin einen Warengutschein für den Erwerb von Waren der Emittentin über deren Onlineshop www.jenah-st.com , der in seiner Höhe vom individuellen Darlehensbetrag abhängt. Die Emittentin kann den Nachrangdarlehensvertrag außerdem mit sofortiger Wirkung kündigen, falls der Anleger den Nachrangdarlehensbetrag nicht innerhalb von zwei Wochen ab Zuteilungsmitteilung einzahlt. Das Recht beider Parteien zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt.

VERZINSUNG	<p>Ab dem Einzahlungstag bis zum vertraglich vereinbarten Rückzahlungstermin bzw. im Falle einer ordentlichen vorzeitigen Kündigung bis zum vorzeitigen Rückzahlungstermin verzinst sich der jeweils ausstehende Nachrangdarlehensbetrag vertragsgemäß mit einem Zinssatz von 6,00% p.a. Die Zinsen sind jährlich nachschüssig fällig, erstmals am 31.12.2019.</p> <p>Der Anleger erhält für die Jahre 2019-2022 jeweils eine erfolgsabhängige Bonuszinszahlung in Höhe von 2,50% des individuellen Darlehensbetrags, falls der tatsächliche Nettoumsatz der Emittentin im relevanten Geschäftsjahr die jeweilige Plangröße (s. dazu Kapitel 11 der Anlegerbroschüre) erreicht bzw. nach oben von dieser abweicht (Bonusbedingung). Der Anleger erhält eine ggf. anfallende Bonuszinszahlung erstmals für das Geschäftsjahr, in dem er den individuellen Darlehensbetrag auf das Konto der Emittentin eingezahlt hat. Das Eintreten der Bonusbedingung für ein Geschäftsjahr soll spätestens bis zum 30.06. des folgenden Geschäftsjahres festgestellt werden. Wurde der Eintritt der Bonusbedingung festgestellt, ist die Bonuszinszahlung am 31.12. des gleichen Jahres auszuführen. Tritt die Bonusbedingung für das Jahr ein, in dem wirksam gekündigt worden ist, fällt die Bonuszinszahlung zeitanteilig gekürzt an und wird unverzüglich nach Feststellung zum 30.06. im folgenden Geschäftsjahr ausgezahlt.</p>
TILGUNG	Die Tilgung erfolgt endfällig zum Rückzahlungstermin 31.12.2023 bzw. zum vorzeitigen Rückzahlungstermin bei vorzeitiger ordentlicher Kündigung durch die Emittentin.
ZWECK DER KAPITALANLAGE	Umsetzung einer unternehmerischen Wachstumsstrategie gemäß nachfolgenden Erläuterungen in der Anlegerbroschüre und Deckung der Transaktionskosten dieser Finanzierung.
GEBÜHREN	Für den Anleger fallen neben den Erwerbskosten (Nachrangdarlehensbetrag) keine Kosten oder Provisionen seitens der Plattform oder der Emittentin an. Einzelfallbedingt können dem Anleger über den Nachrangdarlehensbetrag hinaus Drittkosten im Zusammenhang mit dem Erwerb, der Verwaltung und der Veräußerung der Vermögensanlage entstehen, wie z.B. Verwaltungskosten bei Veräußerung, Schenkung oder Erbschaft.
HANDELBARKEIT	Die Handelbarkeit der Kapitalanlage ist eingeschränkt. Sie ist nicht börsennotiert, ein liquider Zweitmarkt für den Handel besteht derzeit nicht.
ANLEGERVERWALTUNG	Die Jenah St. GmbH hat für den Vertrieb der Nachrangdarlehen die Effecta GmbH, Am Sportplatz 13, 61197 Florstadt beauftragt. Die Effecta GmbH erbringt Ihre Leistungen durch ihren gebundenen Vermittler, die wiwin GmbH & Co. KG, Große Bleiche 18 - 20, 55116 Mainz, die unter www.wiwin.de eine Online-Dienstleistungs-Plattform für nachhaltige Kapitalanlagen betreibt. Die Dienstleistung der Anlegerverwaltung erbringt die wiwin GmbH & Co. KG.

ANLEGERKREIS	Die Vermögensanlage richtet sich an in Bezug auf Vermögensanlagen kenntnisreiche Privatkunden im Sinne des § 67 Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG), die sich insbesondere mit der Emittentin und mit den Risiken der Anlage intensiv beschäftigt haben und die einen Verlust des investierten Nachrangdarlehensbetrags bis hin zum Totalverlust (100% des investierten Betrags) hinnehmen könnten. Es handelt sich bei der Vermögensanlage um ein Risikokapitalinvestment mit mittelfristigem Anlagehorizont (Rückzahlungstermin: 31.12.2023). Sie ist nicht zur Altersvorsorge und nicht für Anleger geeignet, die kurzfristigen Liquiditätsbedarf haben.
HAFTUNG DES ANLEGERS	Der Anleger haftet grundsätzlich nur in Höhe des gezeichneten und noch nicht getilgten Anlagebetrages (Darlehenssumme). Auf diese Summe sowie die geschuldeten Zinszahlungen ist auch das Ausfallrisiko des Anlegers begrenzt. Er ist verpflichtet, den gezeichneten Anlagebetrag in voller Höhe einzuzahlen. Der Anleger hat ein 14-tägiges Widerrufsrecht auf seine Zeichnung. Es besteht keine Nachschusspflicht, also keine Verpflichtung, weitere Einzahlungen zu leisten. Insbesondere haftet der Anleger nicht für die Geschäftstätigkeit der Jenah St. GmbH.
HAUPTRISIKO	Mit dem vorliegenden Nachrangdarlehen ist das Risiko des Teil- oder Totalverlusts des eingesetzten und noch nicht getilgten Kapitals und der noch nicht gezahlten Zinsen verbunden.
MAXIMALES RISIKO	Es besteht das Risiko des Totalverlusts des Anlagebetrags und der Zinsansprüche. Individuell können dem Anleger zusätzliche Vermögensnachteile entstehen. Dies kann z.B. der Fall sein, wenn der Anleger den Erwerb der Vermögensanlage durch ein Darlehen fremdfinanziert und wenn er trotz des bestehenden Verlustrisikos Zins- und Rückzahlungen aus der Vermögensanlage fest zur Deckung anderer Verpflichtungen eingeplant hat, oder aufgrund von Kosten für Steuernachzahlungen. Solche zusätzlichen Vermögensnachteile können im schlechtesten Fall bis hin zur Privatinsolvenz des Anlegers führen. Die Vermögensanlage ist nur als Beimischung in ein Anlageportfolio geeignet.
BESTEUERUNG	Der Anleger erzielt Einkünfte aus Kapitalvermögen, sofern er als natürliche Person in Deutschland unbeschränkt steuerpflichtig ist und seinen Darlehensvertrag im Privatvermögen hält. Die Einkünfte werden mit 25% Kapitalertragsteuer zzgl. 5,5% Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer besteuert. Bei Anlegern, die mittels einer Kapitalgesellschaft in den Darlehensnehmer investieren, unterliegen die Gewinne aus den Beteiligungen der Körperschaftsteuer und der Gewerbesteuer. Die Steuerlast trägt jeweils der Anleger. Der Darlehensnehmer wird Zins- und Tilgungszahlungen an den Darlehensgeber unter Einbehalt der Quellensteuer (für die Einkommens- und ggf. Kirchensteuer sowie den Solidaritätszuschlag) leisten. Anleger sollten sich im Hinblick auf ihre individuelle Situation bei ihrem Steuerberater informieren.

ZAHLUNGSVORBEHALT	Der Anspruch des Anlegers auf die Zahlung von Zins und Tilgung besteht nur, sofern dadurch bei der Emittentin kein Insolvenzeröffnungsgrund herbeigeführt würde. Zins- und Tilgungszahlungen verschieben sich sonst auf den nächstmöglichen Zeitpunkt bzw. dürfen dauerhaft nicht geleistet werden, solange und soweit die Krise der Emittentin nicht behoben wird.
QUALIFIZIERTER NACHRANG	Die Forderungen aus dem Nachrangdarlehen treten im Fall der Liquidation der Jenah St. GmbH und im Falle ihrer Insolvenz hinter alle nicht nachrangigen Forderungen und alle nachrangigen Forderungen im Sinne von § 39 Absatz 1 Nr. 1 bis 5 der Insolvenzordnung zurück.

3. DAS UNTERNEHMEN UND DIE VISION

Jenah St. entwirft, produziert und vertreibt Handtaschen aus veganem Leder, sogenannte „animal-free / cruelty-free fashion“. Es ist Kernziel des Unternehmens auf insgesamt nachhaltige und qualitativ hochwertige Materialien und Produktionsprozesse zu achten. Jenah St. tritt an, um nachhaltige Mode herzustellen und zu vertreiben, eine starke auf einer Community basierende Marke aufzubauen und eine möglichst positive und weitreichende soziale Wirkung auf die Modebranche zu entfalten. Auch der Recycling-Prozess des eingesetzten Materials und die Rücknahme gebrauchter Produkte gehören zum ganzheitlichen Nachhaltigkeits-Konzept von Jenah St.

„ Aus
ethischer Sicht
ist Leder nämlich
ein absolutes
No-Go.¹ “

Die Vision von Jenah St. ist es, bewusste Konsumententscheidungen in der Modebranche durch hochwertige Alternativen zu herkömmlichen Ledertaschen und Accessoires zu fördern. „Jenah“ ist arabisch und bedeutet „Paradies“. Dahinter steckt die Vision, eine Zukunft zu gestalten, in der mehr Respekt für Natur und Tierwelt herrscht und diesen Respekt auch in der Konsumwelt abzubilden.

Jenah St. hat sich zum Ziel gesetzt, eines der führenden Unternehmen im Bereich veganer Mode zu werden. Mit seinen Aktivitäten zur Reduktion des Umwelt- und Klimaeinflusses (siehe hierzu auch Kapitel 9) strebt Jenah St. eine Vorreiter- und Vorbildrolle in dieser Branche an.

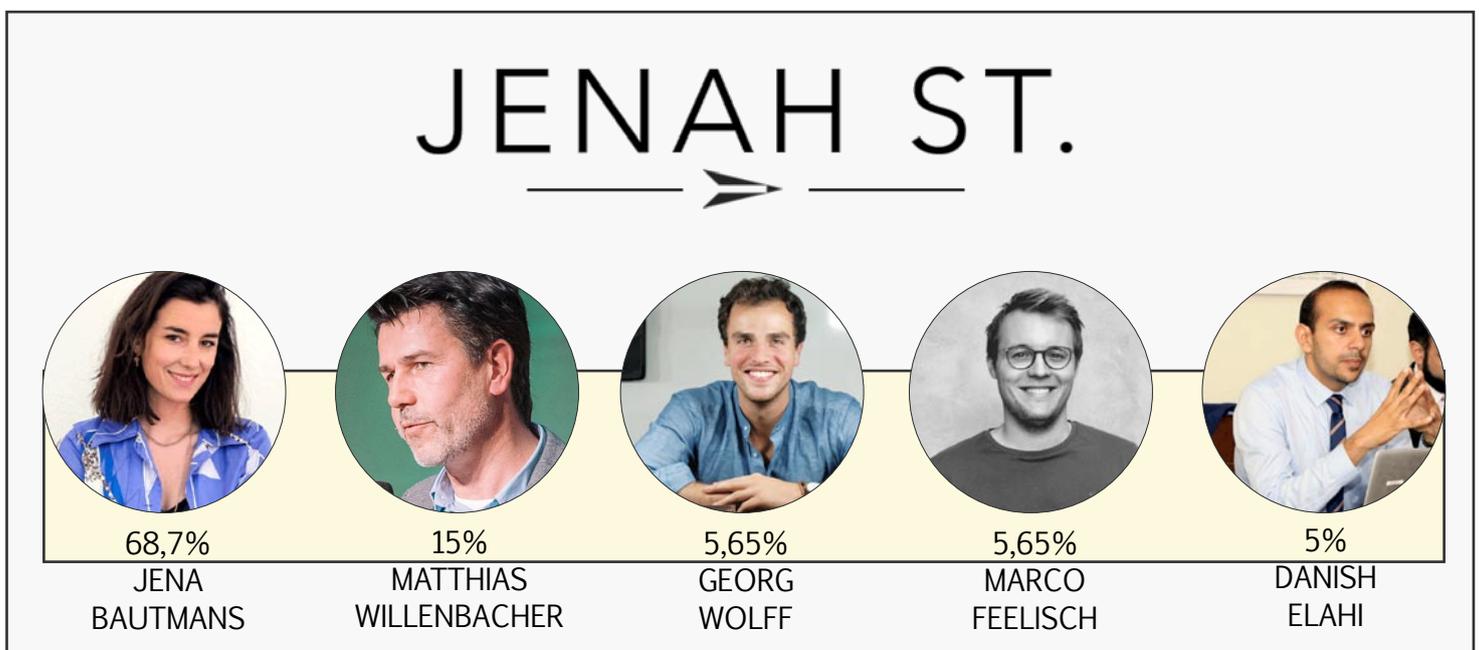
4. TEAM UND GESELLSCHAFTER

Die Jenah St. GmbH wurde im Dezember 2018 von Jennifer Framboise Bautmans, Jena genannt, und ihren beiden Mitgründern Georg Wolff und Marco Feelisch in Berlin gegründet. Das Gründer-Trio hat vorher gemeinsam das Unternehmen Buckle & Seam (www.buckleandseam.de) gegründet, welches im Jahr 2016 gestartet ist und innerhalb von 18 Monaten einen Umsatz von 1,5 Millionen EUR erzielt hat. Dabei kam den Gründern insbesondere ihre Expertise im Bereich Online Marketing zugute.

Georg Wolff und Marco Feelisch stehen Jenah St. als Berater zur Seite. Georg Wolff fokussiert sich auf die Themen Supply Chain und Logistik. Marco Feelisch berät rund um die Themen Online Marketing und Finanzierung.

Im Mai 2019 kamen Danish Elahi und Matthias Willenbacher als weitere Gesellschafter im Zuge einer Kapitalerhöhung hinzu. Danish Elahi ist erfolgreicher Unternehmer im Bereich Supply Chain und Logistik. Matthias Willenbacher hat 25 Jahre Erfahrung als Unternehmer, Gründer und Business Angel im Bereich Nachhaltigkeit. Er hat das Unternehmen mit Eigenkapital unterstützt und bringt seine Expertise im Bereich Nachhaltigkeit mit ein.

Die Gesellschafterstruktur der Jenah St. GmbH besteht somit aus fünf Gesellschaftern:



Unterstützt wird Jenah St. zudem von Olivia Taylor als Head of Marketing and Finance. Olivia hat vorher bei L’Oreal in New York gearbeitet und verfügt über Erfahrung als Marken- und Marketing-Beraterin.

Jenas Bruder John Bautmans ist Video- und Musikproduzent und unterstützt bei der Produktion von hochwertigen Videos.

5. AUSZEICHNUNGEN, ZERTIFIKATE UND PRESSE

Mit ihrem Unternehmen „Buckle & Seam“ wurden die Gründer vom Forbes-Magazin im Jahr 2019 in der Kategorie „Social Business“ zu den sogenannten „Top 30 Under 30“ Managern gewählt – eine Auszeichnung für Jungunternehmer, die im Alter von unter 30 Jahren bereits erfolgreiche Unternehmen gegründet haben.

Der Kurzfilm über Jenah St. wird dieses Jahr auf dem LA Fashion Film Festival, die das das Motto „Sustainability“ hat, vorgestellt.

Jenah St. ist PETA zertifiziert. Das Siegel bestätigt, dass Jenah St. gemäß den tierleidfreien Standards von PETA agiert und seine Produkte auch dementsprechend herstellt.

Jenah St. wird noch in diesem Jahr (Q4 2019) redaktionell im Vogue Magazin und im Vanity Fair Magazin in Großbritannien vorgestellt.



6. DER MARKT UND DIE WETTBEWERBER

Jenah St. adressiert insbesondere den europäischen Markt für Handtaschen und Accessoires und setzt dabei auf den zunehmenden Trend zu nachhaltigen, veganen Materialien. Der Markt für Handtaschen und Accessoires hatte 2018 ein weltweites Umsatzvolumen von ca. 70 Milliarden EUR. Für 2019 wird ein Umsatz von ca. 80 Milliarden EUR erwartet.¹ Davon entfallen etwa 12,6 Milliarden EUR Umsatzvolumen auf Europa. Vergleicht man die Jahre 2017 und 2018 miteinander, ergibt sich in Europa eine Wachstumsrate von über 7%. Im Kalenderjahr 2019 werden sogar 10% Wachstum im Vergleich zu 2018 prognostiziert.²

¹ Gemäß Datenerhebung von Statista, abzurufen unter <https://www.statista.com/outlook/358/100/bags-accessories/worldwide?currency=eur> (Stand August 2019)

² <https://www.statista.com/outlook/358/102/bags-accessories/europe?currency=eur> (Stand August 2019)

Zusätzlich wird von Jenah St. der stetige und zunehmende Trend berücksichtigt, dass es in Europa immer mehr Vegetarier und Veganer gibt. Momentan ernähren sich in Deutschland ca. 6,3 Millionen Menschen vegetarisch³ und 960.000 Menschen vegan.⁴ Menschen, die über Ernährung hinaus ihr gesamtes Konsumverhalten entlang einer nachhaltigen Lebensweise ausrichten, sind Hauptadressaten für das Angebot von Jenah St.

Jenah St. ist aktuell laut eigenen Recherchen das einzige Unternehmen in ihrem Preissegment, das Handtaschen in Luxus-Qualität aus veganem Leder und mit italienischem Design am Markt anbietet. Im Bereich der Luxus-Handtaschen mit veganem Leder und italienischem Design kann das Unternehmen Stella McCartney als Wettbewerber angesehen werden. Die Produkte von Stella McCartney beginnen allerdings erst bei Preisen ab 600 EUR. Auf dem Markt für Handtaschen aus veganem Leder ist außerdem das kanadische Unternehmen Matt & Natt zu erwähnen. Die Produkte sind wesentlich günstiger, werden jedoch in China produziert und sind somit weniger nachhaltig. Die beiden in England ansässigen Unternehmen JW Pei und LaBrante London lassen ihre Handtaschen ebenfalls in China produzieren.



³ <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/173636/umfrage/lebenseinstellung-anzahl-vegetarier/> (Stand August 2019)

⁴ <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/445155/umfrage/umfrage-in-deutschland-zur-anzahl-der-veganer/> (Stand August 2019)

7. DAS PRODUKT UND DIE KUNDINNEN

Die Handtaschen werden in Berlin entworfen und von einem Partnerunternehmen in der Toskana in Italien hergestellt. Beim Design wird auf die Standards für Luxusmode sowie auf eine hohe Funktionalität Wert gelegt. Die Produktion in Europa, und nicht wie branchenüblich in Fernost, ist ein wichtiges Differenzierungsmerkmal und ein Baustein im Nachhaltigkeits-Ansatz von Jenah St. (siehe Kapitel 9). Das Partnerunternehmen in Italien ist seit den 1960er Jahren für namhafte andere Modeunternehmen tätig (u.a. Gucci, Bottega Venetta, Narcisso Rodriguez).

Die Handtaschen sind preislich am unteren Rand des Luxus-Handtaschensegments positioniert mit einer Preisspanne von 149 EUR bis 449 EUR pro Produkt. Die Kollektionen reichen von kleinen Mini Bags bis zu sehr großen sogenannten „Shopper Bags“.

Jenah St. adressiert insbesondere weibliche Kunden im Alters-Segment von 25 bis 45 Jahren, die im urbanen Raum leben. Auch hier setzt Jenah St. auf einen klar erkennbaren Trend: Die Kunden werden jünger. Die Generationen Y (Geburtsjahre der frühen 1980er bis späten 1990er) und Z (Geburtsjahre 1997 bis 2012) waren 2018 für etwa ein Drittel der weltweiten Umsätze für persönliche Luxusgüter verantwortlich.⁵

„75% möchten nicht,
dass Tiere für
ihre Kleidung
gequält und
getötet werden.“

Laut einer Umfrage von „veganmagazin“:
<https://www.plusperfekt.de/studie-die-nachfrage-nach-veganer-kleidung->

Die Kundin von Jenah St. ist Mode-Liebhaberin, gebildet, kennt sich im Umgang mit digitalen Medien aus und konsumiert in Bezug auf soziale und Umwelt-Auswirkungen sehr bewusst. Sie verfügt über ein Netto-Einkommen ab 2.000 EUR pro Monat. 64% des Umsatzes im Segment Handtaschen und Accessoires werden von ebendieser Kundengruppe generiert.

⁵ Bain & Company „Luxury Goods Worldwide Market Study, Fall-Winter 2018“, Seite 21, abzurufen unter https://www.bain.com/contentassets/8df501b9f8d6442eba00040246c6b4f9/bain_digest_luxury_goods_worldwide_market_study_fall_winter_2018.pdf (Stand August 2019) sowie <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/939205/umfrage/umfrage-in-deutschland-zum-alter-der-luxusorientierten-konsumenten/> (Stand August 2019)

8. DAS VEGANE LEDER

Das Material, aus dem die Handtaschen gefertigt werden, wird in Italien hergestellt und ist eine Mischung verschiedener Polyurethan (PU) Verbindungen, die teilweise mit Textilstoffen verwoben werden. Als äußere Schicht wird eine PU-Schicht aufgebracht, die vom Aussehen und den haptischen Eigenschaften her echtem Leder sehr ähnlich ist. Der aufwendige Produktionsprozess des von Jenah St. verwendeten Materials durch zertifizierte Produzenten führt dazu, dass das vegane Leder etwa doppelt so teuer wie Tierleder ist. Da der Produktionsausschuss aber wiederverwendet werden kann, was bei Tierleder nicht der Fall ist, sind die höheren Materialkosten für Jenah St. gut zu verkraften.

Das vegane Leder wurde eingehend auf seine Produkteigenschaften hin getestet. Das Material ist:

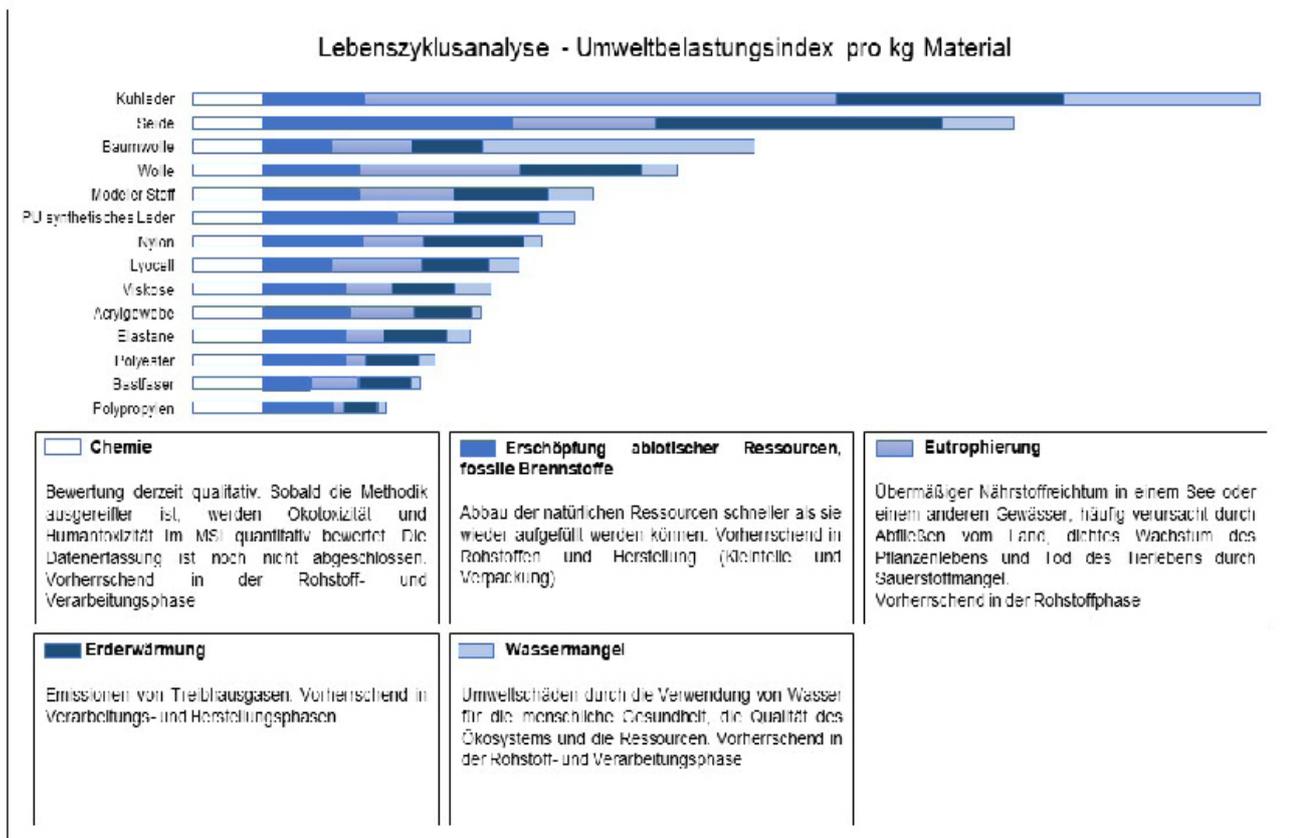
- doppelt so abriebfest wie normales Leder
- leichter als Tierleder
- kratzfest
- wasserresistent
- eigenschafts- und farbresistent gegen Sonneneinstrahlung
- geeignet für chemische Textilreinigung
- laut Kundentests nicht von Tierleder zu unterscheiden

Das vegane Leder wird zertifiziert nach PETA, EcoLabel, REACH und ISO 9001 hergestellt.

9. NACHHALTIGKEIT BEI JENAH ST.

Durch den vollständigen Verzicht auf Materialien, die von Tieren stammen, wird eine erhebliche Reduktion der Umweltauswirkungen und des CO₂-Fußabdrucks der Produkte erreicht. Veganes Leder auf PU-Basis verursacht nur etwa die Hälfte der Treibhausgase im Vergleich zu Tierleder, wodurch eine große Menge an CO₂ und Methan eingespart wird. Auch weitere Umwelteffekte wie Düngemittel- und Chemieeinsatz mit erheblichen Folgen für Umwelt und Wasserhaushalt,

Wasserverbrauch im Allgemeinen sowie Ausschuss-Volumen bei der Produktion sind beim Einsatz von veganem Leder wesentlich geringer als bei Tierleder. Die folgende Übersicht⁶ verdeutlicht diese Effekte:



Die Herstellung der Produkte in Italien trägt zusätzlich dazu bei, die logistikbedingten CO₂-Emissionen im Vergleich zur Produktion in Fernost deutlich zu reduzieren. Jenah St. entwirft darüber hinaus keine Saison-spezifischen Kollektionen, um ein „Auslaufen“ der Produkte und damit ein „Wegwerfen“ nicht verkaufter Waren zu vermeiden.

Jenah St. setzt zusätzlich auf das Prinzip der „optimized stock production“. Das bedeutet, dass die Menge an hergestellter Ware exakt abgestimmt wird auf das Kundenverhalten auf der Website und im Kundenportal von Jenah St., auf dessen Basis konkrete Bestellungen prognostiziert werden können. Dadurch soll die Herstellung von Überschuss vermieden werden. Zusätzlich ist diese Methode auch für die Wirtschaftlichkeit des Geschäftsmodells sehr vorteilhaft, da Lagerkosten und Kosten in der Warenlogistik eingespart werden können

Um den bewussten Umgang mit den erworbenen Produkten zu fördern, hat Jenah St. ein Up-cycling-Programm etabliert. Kunden, die eine getragene Handtasche nach mehr als einem Jahr zurückgeben, erhalten einen Warengutschein für den Erwerb eines neuen Produkts in Höhe von

⁶ Global Fashion Agenda and The Boston Consulting Group „Pulse of the Fashion Industry 2017“, S. 42 – abzurufen unter http://globalfashionagenda.com/wp-content/uploads/2017/05/Pulse-of-the-Fashion-Industry_2017.pdf (Stand August 2019)

30% des Kaufpreises. Die zurückgegebene Handtasche wird recycelt und das vegane Leder erneute in der Produktion verwendet.

Jenah St. wendet eine sogenannte „Impact Strategie“ an, die auf drei Säulen basiert:

1. Reduktion des Ressourceneinsatzes, Upcycle-Programm und Auswahl ausschließlich tierfreier Materialien.

2. Aufklärung der Konsumenten über Auswirkungen ihres Konsums und die Alternativen durch Blog, PR-Maßnahmen und Social Media Kampagnen.

3. Soziales Engagement durch Unterstützung eines Frauen-Empowerment-Programms in Karachi, Pakistan.⁷

10. DIE VERTRIEBS-STRATEGIE

Den Vertrieb organisiert Jenah St. über mehrere Kanäle, wobei dem Online-Vertrieb das größere Gewicht beigemessen wird.

Damit setzt Jenah St. auf einen eindeutigen Trend: Den Online-Handel. Es wird davon ausgegangen, dass bis 2025 ca. 25% aller Handtaschen über Online-Kanäle verkauft werden – 2018 waren es bereits 10%⁸.

Eine starke eigene Web-Präsenz mit eigenem Online Store wird ergänzt durch Kooperationen mit E-Tailern (Onlineshops, Online Vertriebskanäle) wie bspw. Virtuous Collections.

Jenah St. setzt beim Vertrieb auch auf einen Community-basierten Ansatz. Den Interessenten, Fans und Kunden wird ein digitaler Austausch über das sogenannte „Café“ auf der Webseite von Jenah St. ermöglicht. Dort wird auch über Influencer-Marketing gezielt Content geliefert,

⁷ <https://jenah-st.com/pages/positive-circles>

⁸ Bain & Company „Luxury Goods Worldwide Market Study, Fall-Winter 2018“, Seite 3, abzurufen unter https://www.bain.com/contentassets/8df501b9f8d6442eba00040246c6b4f9/bain_digest_luxury_goods_worldwide_market_study_fall_winter_2018.pdf (Stand August 2019)

der die Kunden anspricht und zum regelmäßigen Besuch der Webseite motiviert. Interessante Persönlichkeiten teilen im Café zielgruppenspezifische Inhalte, geben Interviews und Ratschläge.

11. FINANZPLANUNG UND MITTELVERWENDUNG

Die folgende Tabelle zeigt die Finanzplanung von Jenah St. für den Zeitraum von 2019 bis 2023:

	2019	2020	2021	2022	2023
Netto-Umsatz	166.800 €	736.600 €	2.558.700 €	5.289.100 €	8.941.500 €
Rohmarge	64.300 €	350.500 €	1.240.200 €	2.487.300 €	4.254.500 €
Aufwendungen Zahlungsverkehr	- 4.500 €	- 16.400 €	- 57.200 €	- 118.500 €	- 199.900 €
Marketing-Aufwendungen	- 103.600 €	- 290.200 €	- 803.000 €	- 1.234.800 €	- 1.900.200 €
Personal-Aufwendungen	- 68.500 €	- 243.000 €	- 313.600 €	- 360.600 €	- 379.000 €
Sonstige Betriebsaufwendungen	- 118.400 €	- 96.900 €	- 99.300 €	- 160.800 €	- 118.100 €
EBITDA	- 230.800 €	- 296.000 €	- 32.900 €	666.600 €	1.657.300 €

Die über das Nachrangdarlehen eingeworbenen Mittel sollen zur Wachstumsfinanzierung von Jenah St. eingesetzt werden. Der Business Plan von Jenah St. sieht Investitionen in folgenden Bereichen vor:

- Finanzierung der Kollektions- und Produktentwicklung
- Finanzierung der Produktion der Waren
- Stärkung der Patentrechte
- Marketing, um die Marke Jenah St. bekannter zu machen (generelle Marketingaufwendungen, Kanal-Tests, etc.)
- Finanzierung der mit der Kapitaleinwerbung verbundenen Nebenkosten

Die Netto-Umsätze in den Jahren 2019 bis 2022 bilden die Grundlage für die Bonuszahlung, die neben der festen Verzinsung des Nachrangdarlehens für diese Jahre zusätzlich erreicht werden kann. Der Anleger erhält für die Jahre 2019 bis 2022 jeweils eine erfolgsabhängige Bonuszinszahlung in Höhe von 2,50% seines individuellen Darlehensbetrags, falls der tatsächliche Netto-Umsatz von Jenah St. im relevanten Geschäftsjahr die jeweilige Plangröße erreicht bzw. nach oben von dieser abweicht. Das Eintreten der Bonusbedingung für ein Geschäftsjahr soll spätestens bis zum 30.06. des folgenden Geschäftsjahres festgestellt werden. Wurde der Eintritt der Bonusbedingung festgestellt, ist die Bonuszinszahlung am 31.12. des gleichen Jahres auszuführen.

12. CHANCEN

Die folgenden Trends und Chancen will die Jenah St. GmbH mit ihrem Unternehmen nutzen, um erfolgreich zu wachsen:

12.1 Globaler, branchenübergreifender Trend zu tierleidfreien / veganen Produkten

Insbesondere in Europa und Nordamerika trägt die Medienpräsenz und steigende Reichweite von Tierschutz- / Tierrechtsorganisationen wie PETA, PAWS oder WWF dazu bei, dass der Druck auf Produzenten und Anbieter von Mode-Artikeln, ihr Handeln zu ändern, immer weiter zunimmt. Auch das Bewusstsein der Kunden wird durch die oben genannten Organisationen verändert und immer mehr Kunden legen bei der Kaufentscheidung großen Wert auf Corporate Social Responsibility und tierleidfreie / vegane Produkte. In 2018 haben mehrere große Marken Anpassungen in diesem Kontext bekanntgegeben. Die Mode-Marken Gucci und Armani sind der „Fur Free Alliance“ beigetreten und haben entschieden, komplett auf Pelz-Mode zu verzichten.⁹ Auch in anderen Branchen ist der Trend zu veganen Produkten und Materialien gut erkennbar. Insbesondere auch in der Lebensmittel-Industrie und in der Automotive-Industrie kann der Trend zu weniger tier-basierten Produkten und Materialien gut beobachtet werden. So bietet zum Beispiel Tesla keine Sitze aus Tierleder mehr bei der Auto-Konfiguration an.¹⁰ Der Börsengang des Fleischersatz-Produktanbieters „Beyond Meat“¹¹ hat dies auch eindrucksvoll belegt.¹²

12.2 Trend zu mehr Nachhaltigkeit in der Modewelt

Der Trend in der Modewelt geht deutlich in Richtung Nachhaltigkeit. Wie mehrere Studien zeigen, sind viele Menschen, v.a. Frauen, heutzutage bereit dazu, mehr Geld für faire Produkte auszugeben. Laut einer Statista-Umfrage aus dem Jahr 2019 würde über die Hälfte aller befragten Frauen für Mode, die umweltverträglich, nachhaltig und gerecht produziert wurde, mehr Geld ausgeben.¹³ Auch eine amerikanische Studie zeigt, dass 70% der Generation Y, welche eine der Hauptzielgruppen darstellt,

⁹ <https://www.furfreealliance.com/gucci-announces-fur-free-policy/> ; <https://www.furfreealliance.com/luxury-brand-armani-goes-fur-free/> (aufgerufen im August 2019)

¹⁰ <https://utopia.de/tesla-wird-vegan-keine-ledersitze-mehr-in-tesla-autos-58344/> (abgerufen am 08.08.2019)

¹¹ <https://www.beyondmeat.com/> (abgerufen am 15.08.2019)

¹² <https://boerse.ard.de/aktien/beyond-meat-nimmt-bei-boersengang-241-millionen-dollar-ein100.html> (abgerufen am 08.08.2019)

¹³ <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/663185/umfrage/ausgabebereitschaft-fuer-nachhaltige-bekleidung-in-deutschland/> (abgerufen am 12.08.2019)

bereit wäre, mehr Geld für nachhaltige Produkte auszugeben und diese auch Freunden und Familien weiterzuempfehlen.¹⁴

12.3 Starker Trend zu steigendem Online Absatz von Handtaschen

Aktuell macht der Anteil des Umsatzes in der Modebranche, der online umgesetzt wird, etwa 10% des Gesamtumsatzes aus. Die Unternehmensberatung Bain & Company erwartet, dass bis 2025 ca. 25% des Gesamtumsatzes online generiert werden.¹⁵ Jenah St. ist auf diese Entwicklung vorbereitet und setzt auf diesen Trend mit einem eigenen Online Shop und starker Präsenz in digitalen Medien.

12.4 Erfahrung und Kompetenz des Gründerteams

Das Gründerteam von Jenah St. hat mit dem Unternehmen Buckle & Seam erfolgreich bewiesen, dass es eine Modemarke schaffen und bekanntmachen kann. Mit Buckle & Seam konnte binnen 18 Monaten nach Gründung ein Umsatz von 1,5 Millionen EUR erreicht werden. Für diese Leistung wurden die Gründer vom Forbes Magazin zu den sogenannten „Top 30 Under 30“ im Jahr 2019 in der Kategorie „Social Business“ gewählt.

12.5 Produktentwicklung mit dem Kunden

Die Erfahrung des Gründerteams von Jenah St. im Bereich des Onlinehandels und Online-Marketings wird auch genutzt, um Kundeninteraktionen (Feedback, Kommentare, Bewertungen) und Kundendaten auszuwerten und darauf basierend neue Design-Trends bei der Produktentwicklung einfließen zu lassen. Diese agile Methode der Produktentwicklung hilft dabei, Überproduktion von Waren zu vermeiden und zukünftige Produkte genau am Kunden-Interesse auszurichten.

¹⁴ <http://www.conecomm.com/news-blog/new-cone-communications-research-confirms-millennials-as-americas-most-ardent-csr-supporters> (abgerufen am 08.08.2019)

¹⁵ Bain & Company „Luxury Goods Worldwide Market Study, Fall-Winter 2018“, Seite 3 und Seite 26, abzurufen unter https://www.bain.com/contentassets/8df501b9f8d6442eba00040246c6b4f9/bain_digest__luxury_goods_worldwide_market_study_fall_winter_2018.pdf (abgerufen am 12.08.2019)

12.6 Etablierte Vertriebspartner sowohl im Online als auch im Offline Bereich

Jenah St. verfügt bereits über etablierte Vertriebspartner für ihre Produkte sowohl im online als auch im offline Handelsbereich. Dieses Netzwerk baut Jenah St. stetig weiter aus, um den Vertrieb seiner Produkte weiter zu erhöhen.

12.7 Wachsender Kundenstamm und erfolgreicher Markteintritt

Jenah St. ist bereits dabei, sich erfolgreich am Markt zu etablieren und eine bekannte Marke aufzubauen. Die Handtaschen sind bereits entworfen, werden produziert und können von Kunden erworben werden. Das Unternehmen ist damit über die Konzept- / Prototypen-Phase hinaus und startet nun in die Wachstumsphase.

12.8 Kein Zoll- und Wechselkursrisiko, da Produktion in Europa

Im Gegensatz zu einigen Wettbewerbern hat Jenah St. seine Partner so ausgewählt, dass die Produktion für den europäischen Hauptmarkt auch in Europa stattfindet. Somit können sowohl Risiken durch Wechselkursschwankungen bei bezogenen Waren als auch Zoll-Risiken (bspw. die Einführung von Zöllen auf Luxusgüter) vermieden werden, die sich sonst auf die Preisgestaltung als auch die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen von Jenah St. auswirken könnten.

13. RISIKEN

Bei der vorliegenden Emission handelt es sich um eine Emission von Nachrangdarlehen der Jenah St. GmbH, Berlin. Die Nachrangdarlehen sind langfristige, schuldrechtliche Verträge, die mit wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Risiken verbunden sind. Der Anleger sollte daher die nachfolgende Risikobelehrung vor dem Hintergrund der Angaben in der Anlegerbroschüre aufmerksam lesen und bei seiner Entscheidung entsprechend berücksichtigen.

Insbesondere sollte die Vermögensanlage des Anlegers seinen wirtschaftlichen Verhältnissen entsprechen und seine Investition in die Vermögensanlage sollte nur einen geringen Teil seines Gesamtvermögens ausmachen.

Im Folgenden werden die wesentlichen rechtlichen und tatsächlichen Risiken im Zusammenhang mit der angebotenen Vermögensanlage dargestellt, die für die Bewertung der Vermögensanlage von wesentlicher Bedeutung sind. Weiterhin werden Risikofaktoren dargestellt, die die Fähigkeit der Emittentin beeinträchtigen könnten, die erwarteten Ergebnisse zu erwirtschaften.

Nachfolgend können nicht sämtliche mit der Anlage verbundenen Risiken ausgeführt werden. Auch die nachstehend genannten Risiken können hier nicht abschließend erläutert werden. Die Reihenfolge der aufgeführten Risiken lässt keine Rückschlüsse auf mögliche Eintrittswahrscheinlichkeiten oder das Ausmaß einer potenziellen Beeinträchtigung zu.

13.1 Allgemeine Risiken und Risiken aus der Ausgestaltung des Nachrangdarlehens

MAXIMALES RISIKO – TOTALVERLUSTRISIKO

Es besteht das Risiko des Totalverlusts des Anlagebetrags und der Zinsansprüche. Der Eintritt einzelner oder das kumulative Zusammenwirken verschiedener Risiken kann erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die erwarteten Ergebnisse der Emittentin haben, die bis zu deren Insolvenz führen könnten.

Individuell können dem Anleger zusätzliche Vermögensnachteile entstehen. Dies kann z.B. der Fall sein, wenn der Anleger den Erwerb der Vermögensanlage durch ein Darlehen fremdfinanziert, wenn er trotz des bestehenden Verlustrisikos Zins- und Rückzahlungen aus der Vermögensanlage fest zur Deckung anderer Verpflichtungen einplant oder aufgrund von Kosten für Steuernachzahlungen. Solche zusätzliche Vermögensnachteile können im schlechtesten Fall bis hin zur Privatinsolvenz des Anlegers führen. Daher sollte der Anleger alle Risiken unter Berücksichtigung

seiner persönlichen Verhältnisse prüfen und gegebenenfalls individuellen fachlichen Rat einholen. Von einer Fremdfinanzierung der Vermögensanlage (z.B. durch einen Bankkredit) wird ausdrücklich abgeraten.

Die Vermögensanlage ist nur als Beimischung in ein Anlageportfolio geeignet. Die Darlehensvergabe ist nur für Anleger geeignet, die einen entstehenden Verlust bis zum Totalverlust ihrer Kapitalanlage hinnehmen könnten. Eine gesetzliche oder anderweitige Einlagensicherung besteht nicht. Diese Kapitalanlage eignet sich nicht für Anleger mit kurzfristigem Liquiditätsbedarf. Das Darlehen ist nicht zur Altersvorsorge geeignet. Das Risiko einer Nachschusspflicht oder einer sonstigen Haftung, die über den Betrag des eingesetzten Darlehenskapitals hinausgeht, besteht dagegen nicht.

NACHRANGRISIKO UND UNTERNEHMERISCHER CHARAKTER DER FINANZIERUNG

Es handelt sich bei diesem qualifiziert nachrangigen Darlehen um eine unternehmerische Finanzierung mit einem entsprechenden unternehmerischen Verlustrisiko (eigenkapitalähnliche Haftungsfunktion). Der Anleger erhält aber keine gesellschaftsrechtlichen Mitwirkungsrechte und hat damit nicht die Möglichkeit, auf die Realisierung des unternehmerischen Risikos einzuwirken (insbesondere hat er nicht die Möglichkeit, verlustbringende Geschäftstätigkeiten zu beenden, ehe das eingebrachte Kapital verbraucht ist).

Bei dem Nachrangdarlehensvertrag handelt es sich um ein Darlehen mit einem sogenannten qualifizierten Rangrücktritt (einschließlich vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre bzw. Zahlungsvorbehalt) (siehe näher Ziffer 6 der Darlehensbedingungen). Dies bedeutet:

Sämtliche Ansprüche des Anlegers aus dem Darlehensvertrag – insbesondere die Ansprüche auf Rückzahlung des Darlehensbetrags und auf Zahlung der Zinsen – („Nachrangforderungen“) können gegenüber der Emittentin nicht geltend gemacht werden, wenn dies für die Emittentin einen Grund für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens (d.h. Überschuldung oder Zahlungsunfähigkeit der Emittentin) herbeiführen würde. Das bedeutet, dass die Zahlung von Zins und Tilgung des Darlehens keine Insolvenz der Emittentin auslösen darf. Dann dürften weder Zinsen noch Tilgungszahlungen an die Anleger geleistet werden. Die Nachrangforderungen des Anlegers treten außerdem im Falle der Durchführung eines Liquidationsverfahrens und im Falle der Insolvenz der Emittentin im Rang gegenüber den folgenden Forderungen zurück: Der qualifizierte Rangrücktritt besteht gegenüber sämtlichen gegenwärtigen und künftigen Forderungen aller nicht nachrangigen Gläubiger der Emittentin sowie gegenüber sämtlichen in § 39 Abs. 1 Insolvenzordnung bezeichneten nachrangigen Forderungen. Der Anleger wird daher mit seinen Forderungen erst nach vollständiger und endgültiger Befriedigung sämtlicher anderer Gläubiger der Emittentin berücksichtigt.

Die qualifizierte Nachrangklausel gilt sowohl vor als auch nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Eine Zahlung der Emittentin auf die Nachrangforderungen darf – unabhängig von der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens – auch nicht erfolgen, wenn in Bezug auf die Emittentin schon vor dem

geplanten Zahlungszeitpunkt ein Insolvenzgrund vorliegt. Die Ansprüche sind dauerhaft in ihrer Durchsetzung gesperrt, solange und soweit die Krise der Emittentin nicht behoben wird.

Der qualifizierte Rangrücktritt könnte sich wie folgt auswirken: Die Emittentin würde die Zins- und Tilgungszahlung bei Insolvenznahe so lange aussetzen müssen, wie sie dazu verpflichtet ist. Der Anleger dürfte seine Forderungen bei Fälligkeit nicht einfordern. Der Anleger müsste eine Zinszahlung, die er trotz der Nachrangigkeit zu Unrecht erhalten hat, auf Anforderung an die Emittentin zurückzahlen. Es besteht auch die Möglichkeit, dass der Anleger die Zinszahlungen ebenso wie die Tilgungszahlungen im Ergebnis aufgrund des Nachrangs nicht erhält. Zudem könnte es sein, dass der Anleger für bereits gezahlte Zinsen Steuern entrichten muss, obwohl er zur Rückzahlung der erhaltenen Beträge verpflichtet ist.

FEHLENDE BESICHERUNG DER DARLEHEN

Da das Darlehen unbesichert ist, könnte der Anleger im Insolvenzfall der Emittentin weder seine Forderung auf Rückzahlung des eingesetzten Kapitals noch seine Zinszahlungsansprüche aus Sicherheiten befriedigen. Im Insolvenzfall könnte dies dazu führen, dass die Ansprüche der einzelnen Anleger nicht oder nur zu einem geringeren Teil durchgesetzt werden können. Dies könnte dazu führen, dass Zins- oder Tilgungszahlungen nicht oder nicht rechtzeitig geleistet werden können oder dass es zum teilweisen oder vollständigen Verlust des investierten Kapitals kommt.

ENDFÄLLIGKEIT DER TILGUNG

Die Tilgung des Darlehenskapitals der Anleger soll insgesamt am Ende der Laufzeit erfolgen (Endfälligkeit zum 31.12.2023). Sollte die Emittentin bis dahin das für die Tilgung erforderliche Kapital nicht aus ihrer laufenden Geschäftstätigkeit erwirtschaften können und/oder keine dann erforderliche Anschlussfinanzierung erhalten, besteht das Risiko, dass die endfällige Tilgung nicht oder nicht zum geplanten Zeitpunkt erfolgen kann.

VERÄUSSERLICHKEIT (FUNGIBILITÄT), VERFÜGBARKEIT DES INVESTIERTEN KAPITALS, LANGFRISTIGE BINDUNG

Die Darlehensverträge sind mit einer festen Vertragslaufzeit versehen. Eine vorzeitige ordentliche Kündigung durch den Anleger ist nicht zulässig.

Nachrangdarlehen sind keine Wertpapiere und auch nicht mit diesen vergleichbar. Derzeit existiert kein liquider Zweitmarkt für die abgeschlossenen Darlehensverträge. Eine Veräußerung des Darlehens durch den Anleger ist zwar grundsätzlich rechtlich möglich, die Möglichkeit zum Verkauf ist jedoch aufgrund der geringen Marktgröße und Handelsvolumina nicht sichergestellt. Es ist auch möglich, dass eine Abtretung nicht zum Nennwert der Forderung erfolgen kann. Es könnte also sein, dass bei einem Veräußerungswunsch kein Käufer gefunden wird oder der Verkauf nur zu einem geringeren Preis als gewünscht erfolgen kann. Das investierte Kapital kann daher bis zum Ablauf der Vertragslaufzeit gebunden sein.

MÖGLICHE VERLÄNGERUNG DER KAPITALBINDUNG

Da es sich um ein nachrangiges Darlehen handelt, darf das Darlehen nur zurückgezahlt werden, wenn dies bei der Emittentin nicht zur Zahlungsunfähigkeit und/oder Überschuldung führen würde. Wäre dies der Fall, verlängerte sich die Laufzeit des Darlehens automatisch bis zu dem Zeitpunkt, zu dem dieser Zustand nicht mehr bestünde. Die Anlage ist damit für Anleger nicht empfehlenswert, die darauf angewiesen sind, exakt zum geplanten Laufzeitende ihr Geld zurück zu erhalten. Würde die wirtschaftliche Schieflage der Emittentin nicht behoben, könnte es zum Teil- oder Totalverlust des investierten Vermögens und der Zinsansprüche kommen.

RISIKO AUFGRUND DER WIDERRUFSRECHTE DER ANLEGER

Bei Inanspruchnahme des gesetzlichen Widerrufsrechts durch Anleger besteht aufgrund der dann entstehenden Verpflichtung der Emittentin zur Rückzahlung bereits eingezahlter Anlagebeträge das Risiko, dass es zu entsprechenden Liquiditätsabflüssen bei der Emittentin kommt. In diesem Fall könnten geplante Investitionen nicht oder nicht wie geplant vorgenommen werden. In einem solchen Fall könnten die wirtschaftlichen Ergebnisse der Emittentin von der Prognose abweichen.

13.2 Risiken auf Ebene der Emittentin

GESCHÄFTSRISIKO DER EMITTENTIN

Es handelt sich um eine unternehmerische Finanzierung. Der Anleger trägt das Risiko einer nachteiligen Geschäftsentwicklung der Emittentin. Es besteht das Risiko, dass der Emittentin in Zukunft nicht die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen, um die Zinsforderungen zu erfüllen und die Darlehensvaluta zurückzuzahlen. Weder der wirtschaftliche Erfolg der zukünftigen Geschäftstätigkeit der Emittentin noch der Erfolg der von der Emittentin verfolgten unternehmerischen Strategie können mit Sicherheit vorhergesehen werden. Die Emittentin kann Höhe und Zeitpunkt von Zuflüssen weder zusichern noch garantieren.

AUSFALLRISIKO DER EMITTENTIN (EMITTENTENRISIKO)

Die Emittentin kann zahlungsunfähig werden oder in Überschuldung geraten. Dies kann insbesondere der Fall sein, wenn die Emittentin geringere Einnahmen und/oder höhere Ausgaben als erwartet zu verzeichnen hat oder wenn sie eine etwaig erforderliche Anschlussfinanzierung nicht einwerben kann. Die Insolvenz der Emittentin kann zum Verlust des Investments des Anlegers und der Zinsen führen, da die Emittentin keinem Einlagensicherungssystem angehört.

FRÜHE UNTERNEHMENSPHASE

Bei der Emittentin handelt es sich um ein Unternehmen in einer frühen Unternehmensphase, das derzeit keinen positiven operativen Cash-Flow erwirtschaftet (d.h. der regelmäßige Abfluss liquider Mittel durch die Geschäftstätigkeit übersteigt derzeit den regelmäßigen Zufluss liquider Mittel). Die Finanzierung eines solchen jungen Unternehmens ist mit spezifischen Risiken verbunden. Setzt sich eine Geschäftsidee am Markt nicht durch oder kann der geplante Geschäftsaufbau nicht wie erhofft umgesetzt werden, besteht für Anleger ein Totalverlustrisiko. Der Unternehmenserfolg hängt von verschiedensten Faktoren wie z.B. dem Team, Fachkräften und Beratern, dem Marktumfeld, Lieferantenbeziehungen, technologischen Entwicklungen, Schutzrechten, gesetzlichen Rahmenbedingungen, Wettbewerbern und weiteren Faktoren ab.

Für Anleger, die in ein Frühphasenunternehmen investieren, ist es wesentlich wahrscheinlicher, dass sie ihr investiertes Kapital verlieren, als dass sie eine Rendite auf das eingesetzte Kapital erzielen.

RISIKEN AUS DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT UND DER UMSETZUNG DER VON DER EMITTENTIN VERFOLGTEN UNTERNEHMERISCHEN STRATEGIE

Verschiedene Risikofaktoren können die Fähigkeit der Emittentin beeinträchtigen, ihren Verpflichtungen aus dem Darlehensvertrag nachzukommen. Dies sind zum einen Risiken aus der Umsetzung der von der Emittentin verfolgten unternehmerischen Strategie. Die Umsetzung dieser Strategie könnte komplexer sein als erwartet. Es könnten unerwartete und / oder höhere Umsetzungsrisiken auftreten und / oder Geschäftsprozesse mit mehr Aufwand und Kosten verbunden sein als erwartet. Es könnten Planungsfehler zutage treten oder Vertragspartner der Emittentin mangelhafte Leistungen erbringen. Erforderliche Genehmigungen und / oder Zulassungen könnten nicht erteilt werden. Es könnte zu Verzögerungen im geplanten Ablauf und/oder zu Problemen bei der Erzielung von Einnahmen in der geplanten Höhe oder zum geplanten Zeitpunkt kommen. Die rechtlichen Anforderungen könnten sich verändern und dadurch könnten Änderungen oder zusätzliche Maßnahmen im Zusammenhang mit der Umsetzung der unternehmerischen Strategie erforderlich werden, was zu Mehrkosten und / oder zeitlichen Verzögerungen führen könnte.

Mitbewerber der Emittentin könnten früher als von der Emittentin erwartet Produkte auf dem Markt platzieren oder bereits bestehende Produkte anpassen, was sich nachteilig auf den Absatz der Emittentin auswirken könnte. Ferner können sich die bisher von der Emittentin gewonnenen Erkenntnisse zur Annahme des Produkts durch die Kunden, die die Emittentin hauptsächlich im Online-Dialog mit Kundinnen / Kunden gewonnen hat, für den von der Emittentin geplanten bundesweiten Vertrieb des Produkts als wenig aussagekräftig erweisen.

Diese und / oder weitere Risiken könnten sich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Emittentin auswirken. Der Emittentin könnten infolgedessen in Zukunft nicht die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen, um die Zinsforderungen der Anleger zu erfüllen und das eingesetzte Darlehenskapital zurückzuzahlen.

Zum anderen ist die allgemeine Geschäftstätigkeit der Emittentin mit Risiken verbunden, wie marktbezogene Risiken (z. B. Nachfrage- und Absatzrückgang; Zahlungsschwierigkeiten oder Insolvenzen von Kunden; Kostenerhöhungen und Kapazitätsengpässe auf Beschaffungsseite; politische Veränderungen; Zins- und Inflationsentwicklungen; Länder- und Wechselkursrisiken; Veränderungen der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen der Tätigkeit der Emittentin) und unternehmensbezogene Risiken (z. B. Qualitätsrisiken; Produktmängel; Finanzierungs- und Zinsänderungsrisiken; Risiken aus Marken und Schutzrechten; Abhängigkeit von Partnerunternehmen und qualifiziertem Personal; Risiken aus Rechtsstreitigkeiten, unzureichendem Versicherungsschutz, aus der Gesellschafter- und/oder Konzernstruktur, aus der internen Organisation, aus Vermögensbewertungen und Steuernachforderungen).

Diese und/oder weitere Risiken könnten sich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Emittentin auswirken. Der Emittentin könnten infolgedessen in Zukunft nicht die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen, um die Zinsforderungen der Anleger zu erfüllen und das eingesetzte Darlehenskapital zurückzuzahlen.

KAPITALSTRUKTURRISIKO

Die Emittentin wird möglicherweise zusätzliche Fremdkapitalfinanzierungen in Anspruch nehmen und dadurch Verpflichtungen eingehen, die (unabhängig von ihrer Einnahmesituation) gegenüber den Forderungen der Anleger (Nachrang-Darlehensgeber) vorrangig zu bedienen sind.

SCHLÜSSELPERSONENRISIKO

Durch den Verlust von Kompetenzträgern der Emittentin besteht das Risiko, dass Fachwissen nicht mehr zur Verfügung steht und somit ein qualifizierter Geschäftsaufbau und ein qualifiziertes Risikomanagement nicht mehr in vollem Umfang gewährleistet werden kann. Der Verlust solcher unternehmenstragenden Personen könnte einen nachteiligen Effekt auf die wirtschaftliche Entwicklung der Emittentin haben. Dadurch könnte sich die Höhe der Zins- und/oder Tilgungszahlungen an die Anleger reduzieren oder diese könnten ausfallen.

PROGNOSERISIKO

Die Prognosen hinsichtlich der Kosten für die Umsetzung der unternehmerischen Strategie, der erzielbaren Erträge und weiterer Aspekte könnten sich als unzutreffend erweisen.

Bisherige Markt- oder Geschäftsentwicklungen sind keine Grundlage oder Indikator für zukünftige Entwicklungen.

RISIKEN AUS DEM VERTRIEB DER NACHRANGDARLEHEN

Die Nachrangdarlehen der Emittentin werden über die Online-Dienstleistungsplattform www.wiwin.de vermittelt, die von der wiwin GmbH & Co. KG mit Sitz in Gerbach als vertraglich gebundener

Vermittler im Namen, für Rechnung und unter der Haftung der Effecta GmbH (Haftungsdach) betrieben wird. Bei der wiwin GmbH & Co. KG handelt es sich um ein Unternehmen, das auf die Vermittlung ökologischer Kapitalanlagen spezialisiert ist. Das Unternehmen hat im Jahr 2016 sein Geschäftsmodell erweitert und digitalisiert, indem die Online-Zeichnungsplattform www.wiwin.de geschaffen wurde, auf der interessierte Anleger Nachrangdarlehen zeichnen können. Zahlreiche Prozesse und Dokumente wurden vom Haftungsdach übernommen und adaptiert.

Es besteht das Risiko, dass die wiwin GmbH & Co. KG – auch aufgrund der Neueinführung der Online-Plattform im Jahr 2016 – wirtschaftlichen, technischen und rechtlichen Risiken ausgesetzt ist, deren Eintritt den Erfolg der Platzierung von Nachrangdarlehen an Anleger negativ beeinflussen könnte, d.h. dass es der wiwin GmbH & Co. KG nicht oder nicht vollständig gelingen könnte, die Nachrangdarlehen zu platzieren.

Nachrangdarlehen zu platzieren. Solche Risiken der wiwin GmbH & Co. KG bestehen insbesondere in Bezug auf ihre aktuelle sowie zukünftige Marktbekanntheit und -akzeptanz, ihre technische Umsetzung, ihre Reputation, die Anzahl von Nutzer der Online-Plattform oder ihre personellen Ressourcen. Sofern sich der Vertrieb der Nachrangdarlehen verzögert, besteht das Risiko, dass die Emittentin die benötigten Mittel nicht, nicht vollständig oder zeitversetzt erhält.

13.3 Risiken auf Ebene des Anlegers

FREMDFINANZIERUNGSRISIKO

Dem Anleger können im Einzelfall in Abhängigkeit von den individuellen Umständen weitere Vermögensnachteile entstehen, z.B. aufgrund von Steuernachzahlungen. Wenn der Anleger die Darlehenssumme fremdfinanziert, indem er etwa einen privaten Kredit bei einer Bank aufnimmt, kann es über den Verlust des investierten Kapitals hinaus zur Gefährdung des weiteren Vermögens des Anlegers kommen. Das maximale Risiko des Anlegers besteht in diesem Fall in einer Überschuldung, die im schlechtesten Fall bis zur Privatinsolvenz des Anlegers führen kann. Dies kann der Fall sein, wenn bei geringen oder keinen Rückflüssen aus der Vermögensanlage der Anleger finanziell nicht in der Lage ist, die Zins- und Tilgungsbelastung aus seiner Fremdfinanzierung zu bedienen. Die Emittentin rät daher von einer Fremdfinanzierung des Darlehensbetrages ab.

RISIKO DER ÄNDERUNG DER RECHTLICHEN UND STEUERLICHEN RAHMENBEDINGUNGEN

Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Nachrangdarlehen von künftigen Steuer-, Gesellschafts- oder anderen Rechtsänderungen derart betroffen sind, dass auf die Zinszahlungen ein entsprechender Abschlag vorgenommen werden muss und somit die erwarteten Ergebnisse für den Anleger nicht (mehr) erzielt werden können. Ferner besteht das Risiko, dass der Erwerb, die

Veräußerung oder die Rückzahlung der Nachrangdarlehen besteuert wird, was für den Anleger zusätzliche Kosten zur Folge hätte. Diese Kosten wären auch im Falle des Totalverlusts des Anlagebetrags durch den Anleger zu tragen. Die Übernahme dieser Kosten kann zu einer Privatinsolvenz des Anlegers führen.

HINWEIS ZU RISIKOSTREUUNG UND VERMEIDUNG VON RISIKOKONZENTRATION

Die Investition in den Nachrang-Darlehensvertrag sollte aufgrund der Risikostruktur nur als ein Baustein eines diversifizierten (risikogemischten) Anlageportfolios betrachtet werden. Grundsätzlich gilt: Je höher die Rendite oder der Ertrag, desto größer das Risiko eines Verlusts. Durch eine Aufteilung des investierten Kapitals auf mehrere Anlageklassen und Projekte kann eine bessere Risikostreuung erreicht und „Klumpenrisiken“ können vermieden werden.

14. HINWEISE DES PLATTFORMBETREIBERS

Hinweise des Plattformbetreibers wiwin GmbH & Co. KG, Gerbach, handelnd als vertraglich gebundener Vermittler der Effecta GmbH, Florstadt

14.1 Umfang der Projektprüfung durch den Plattformbetreiber

Der Plattformbetreiber, handelnd als gebundener Vermittler im Namen, für Rechnung und unter Haftung der Effecta GmbH (Haftungsdach), nimmt im Vorfeld des Einstellens eines Projekts auf der Plattform lediglich eine Plausibilitätsprüfung vor. Das Einstellen auf der Plattform stellt keine Investitionsempfehlung dar. Der Plattformbetreiber beurteilt nicht die Bonität der Emittentin und überprüft nicht die von dieser zur Verfügung gestellten Informationen auf ihren Wahrheitsgehalt, ihre Vollständigkeit oder ihre Aktualität.

14.2. Tätigkeitsprofil des Plattformbetreibers

Der Plattformbetreiber übt keine Beratungstätigkeit aus und erbringt keine Beratungsleistungen. Insbesondere werden keine Finanzierungs- und/oder Anlageberatung sowie keine steuerliche und/oder rechtliche Beratung erbracht. Der Plattformbetreiber gibt Anlegern keine persönlichen Empfehlungen zum Erwerb von Finanzinstrumenten auf Grundlage einer Prüfung der persönlichen Umstände des jeweiligen Anlegers. Die persönlichen Umstände werden nur insoweit erfragt, wie dies im Rahmen der Anlagevermittlung gesetzlich vorgeschrieben ist, und lediglich mit dem Ziel, die gesetzlich vorgeschriebenen Hinweise zu erteilen, nicht aber mit dem Ziel, dem Anleger eine persönliche Empfehlung zum Erwerb eines bestimmten Finanzinstruments auszusprechen.

14.3. Informationsgehalt der Anlegerbroschüre

Diese Anlegerbroschüre erhebt nicht den Anspruch, alle Informationen zu enthalten, die für die Beurteilung der angebotenen Anlage erforderlich sind. Anleger sollten die Möglichkeit nutzen, sich aus unabhängigen Quellen zu informieren und fachkundige Beratung einzuholen, wenn sie unsicher sind, ob sie den Darlehensvertrag abschließen sollten. Da jeder Anleger mit seiner Darlehensvergabe persönliche Ziele verfolgen kann, sollten die Angaben und Annahmen der Emittentin unter Berücksichtigung der individuellen Situation sorgfältig geprüft werden.