



FESTVERZINSLICHES NACHRANGDARLEHEN MIT QUALIFIZIERTEM RANGRÜCKTRITT

einschließlich vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre bzw. Zahlungsvorbehalt
SIRPLUS

ANLEGERBROSCHÜRE

für das öffentliche Angebot der Anbieterin und Emittentin
SIRPLUS GmbH

Geschäftsadresse
Ordensmeisterstraße 36
12099 Berlin

Handelsregister
Amtsgericht Berlin Charlottenburg
HRB 185467 B

VERANTWORTLICHKEITSERKLÄRUNG DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Anbieterin und Emittentin der mit dieser Anlegerbroschüre angebotenen Vermögensanlage „Nachrangdarlehen_SIRPLUS GmbH_6%“ ist ausschließlich die

SIRPLUS GmbH, Ordensmeisterstraße 36, 12099 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 Emittentin schriftlich bestätigt wurden. Mündliche Absprachen haben keine Gültigkeit. Eine Haftung für Angaben Dritter für von dieser Anlegerbroschüre abweichende Aussagen wird von der Emittentin nicht übernommen, soweit der Haftungsausschluss gesetzlich zulässig ist. Die Emittentin übernimmt die Verantwortung für den Inhalt dieser Anlegerbroschüre. Sie erklärt, dass die in der Anlegerbroschüre gemachten Angaben ihres Wissens richtig sind.



Raphael Fellmer

Geschäftsführer der SIRPLUS GmbH Berlin, 21.04.2020



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.

INHALT

Überblick	5
Die Kapitalanlage im Überblick	5
Das Unternehmen SIRPLUS und unsere Vision	9
Ursachen und Negative Folgen und Ursachen der Lebensmittelverschwendung und Aufklärung darüber	9
Die Vision	11
Wie funktioniert unser Geschäftsmodell	11
Qualitätssicherung bei SIRPLUS	12
Produktangebot	13
Vertriebskanäle	14
Unsere Kund*innen	14
Rettermärkte	14
Onlineshop	14
Unser Markt und die übrigen Akteure	15
SIRPLUS Team	16
Gründer und Management	16
Unsere Mitarbeiter*innen	16
SIRPLUS Beirat	17
Investoren	18
Nachhaltige Erfolge	19
2020: Erweiterung des bestehenden Geschäftsmodells	20
SIRPLUS Eigenprodukte	20
Franchise	20
Finanzplanung und Mittelverwendung	21
Ausbau des Vertriebsnetzwerks und Marketing	21
Weiterentwicklung des angebotenen Produktportfolios	21
Transaktionskosten für den Finanzierungserlös	21
Chancen	22



Risiken	25
Allgemeine Risiken und Risiken aus der Ausgestaltung des Nachrangdarlehens	25
Maximales Risiko – Totalverlustrisiko	25
Nachrangrisiko und unternehmerischer Charakter der Finanzierung	25
Fehlende Besicherung der Darlehen	26
Endfälligkeit der Tilgung	26
Veräußerlichkeit (Fungibilität), Verfügbarkeit des investierten Kapitals, langfristige Bindung	26
Mögliche Verlängerung der Kapitalbindung	26
Risiko aufgrund der Widerrufsrechte der Anleger	27
Risiken auf Ebene der Emittentin	27
Risiken aufgrund von Pandemien und den damit verbundenen Folgen	27
Geschäftsrisiko der Emittentin	27
Ausfallrisiko der Emittentin (Emittentenrisiko)	27
Frühe Unternehmensphase	28
Risiken aus der Geschäftstätigkeit und der Umsetzung der von der Emittentin verfolgten unternehmerischen Strategie	28
Kapitalstrukturrisiko	28
Schlüsselpersonenrisiko	29
Prognoserisiko	29
Risiken aus dem Vertrieb der Nachrangdarlehen	29
Neue Wettbewerber in Deutschland	29
Rechtsänderungsrisiko	29
Risiken aufgrund mangelhafter Produkte / Reputationsrisiko	30
Expansionsrisiken	30
Überschussreduktion von Lebensmitteln	30
Risiken bei Aufnahme weiterer Geschäftsfelder	30
Risiken auf Ebene des Anlegers	30
Fremdfinanzierungsrisiko	30
Risiko der Änderung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen	31
Hinweis zu Risikostreuung und Vermeidung von Risikokonzentration	31
HINWEISE DES PLATTFORMBETREIBERS	31
Quellen	32



ZUSAMMENFASSUNG

SIRPLUS ist ein Impact-Startup, das sich gegen Lebensmittelverschwendung einsetzt. In unseren sogenannten Rettermärkten und unserem Onlineshop verkaufen wir überschüssige Lebensmittel, die von den Tafeln nicht abgeholt werden. Bei ca. 700 Produzent*innen, Großhändler*innen und Landwirt*innen retten wir größere Mengen Lebensmittel, deren Mindesthaltbarkeitsdatum bald abläuft oder bereits abgelaufen ist, die nicht der Norm entsprechen oder aus anderen Gründen entsorgt werden, obwohl sie bestens genießbar sind. Die Qualität sichern unsere Expert*innen für Lebensmittelhygiene durch sensorische Tests und Stichproben im Labor.

Eine LKW-Ladung Lebensmittel wird pro Minute in Deutschland verschwendet - zwischen 11 und 18 Millionen Tonnen sind es jährlich, fast die Hälfte davon in Privathaushalten. Global betrachtet ist Lebensmittelverschwendung eine ethische und eine ökologische Katastrophe, verantwortlich für 8% aller Treibhausgase. Die SIRPLUS-Ziele "Kein Hunger" und "Nachhaltige/r Konsum und Produktion" zählen zu den 17 Nachhaltigkeitszielen der Vereinten Nationen¹.

Verbraucher*innen bietet unser Geschäftsmodell eine attraktive, preisgünstige Lösung, mit jedem Einkauf wertvolle Ressourcen zu schonen. Die Wertschätzung für Lebensmittel steigert SIRPLUS auch signifikant mittels Medienauftritten und Bildungsarbeit. Wir wollen es allen Menschen ermöglichen, unser Klima einfach und effektiv zu schützen.

Unsere Chance ist es mit unserem neuartigen Geschäftsmodell eine ständig wachsende Anzahl an Kund*innen zu erreichen und damit Lebensmittelretten Mainstream zu machen.

DIE KAPITALANLAGE IM ÜBERBLICK

Anbieterin / Emittentin	Anbieterin und Emittentin der vorliegenden Kapitalanlage ist die SIRPLUS GmbH, Ordensmeisterstraße 36, 12099 Berlin, eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Berlin Charlottenburg unter HRB 185467 B.
Unternehmensgegenstand der Emittentin	Der Groß- und Einzelhandel mit Lebensmitteln und Konsumgütern, insbesondere mit Lebensmitteln und Konsumgütern, die andernfalls verschwendet werden würden, die Entwicklung und der Betrieb digitaler Plattformen, die dem Ziel dienen, die Ressourcenverschwendung zu reduzieren, Bildungsarbeit und Beratung zur Reduzierung von Lebensmittelverschwendung, Ausrichtung und Organisation von Veranstaltungen im genannten Kontext, Herstellung von Produkten aus Lebensmitteln, das Halten von Beteiligungen an anderen Gesellschaften, die Erbringung kaufmännischer und verwaltender Dienstleistungen für verbundene Unternehmen und die Lizenzierung gewerblicher Schutzrechte.
Art der Kapitalanlage	Unbesichertes Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre.
Anlagebetrag	Die Mindestzeichnungssumme beträgt 100 EUR. Die maximale Zeichnungssumme für natürliche Personen liegt bei 25.000 EUR. Für Anlagebeträge über 1.000 EUR ist eine Selbstauskunft des Anlegers nach § 2a Abs. 3 VermAnlG erforderlich.
Emissionsvolumen	900.000,- EUR

Laufzeit	Die Laufzeit des Nachrangdarlehens beginnt für jeden Anleger individuell mit dem Vertragsschluss (Annahme der Zeichnung durch die Emittentin) und endet für alle Anleger einheitlich am 31.12.2023 (Laufzeitende).
Kündigung	Das Recht zur ordentlichen Kündigung durch den Anleger ist ausgeschlossen. Dem Emittenten steht ein vorzeitiges ordentliches Kündigungsrecht zu. Dieses kann mit Wirkung zum Ende eines jeden Kalenderquartals ausgeübt werden, erstmalig aber zum 31.12.2021. Die Kündigungserklärung muss dem Anleger mindestens sechs (6) Wochen vor Quartalsende zugehen, zu dem gekündigt werden soll. Die Rückzahlung des ausstehenden Nachrangdarlehensbetrags ist fünf Bankarbeitstage nach dem Tag der Wirksamkeit einer Kündigung (vorzeitiges Laufzeitende) fällig. Im Falle einer vorzeitigen ordentlichen Kündigung erhält der Anleger einen Warengutschein für den Erwerb von Waren des Emittenten über dessen Onlineshop https://sirplus.de/ oder in dessen Rettermärkten. Abhängig vom individuellen Nachrangdarlehensbetrag von A) kleiner 500 EUR, B) 500 EUR bis zu 1.000 EUR, C) 1.100 EUR bis zu 4.000 EUR oder D) mehr als 4.100 EUR erhält der Anleger einen Warengutschein in Höhe von A) 10 EUR, B) 25 EUR, C) 75 EUR oder D) 150 EUR. Der Emittent kann den Nachrangdarlehensvertrag außerdem mit sofortiger Wirkung kündigen, falls der Anleger den Nachrangdarlehensbetrag nicht innerhalb von zwei Wochen ab Zuteilungsmitteilung einzahlte. Das Recht beider Parteien zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt.
Verzinsung	Ab dem Tag, an dem der Anleger den Nachrangdarlehensbetrag auf das Konto der Emittentin einzahlte (Einzahlungstag), bis zum vertraglich vereinbarten Laufzeitende bzw. im Falle einer ordentlichen vorzeitigen Kündigung bis zum vorzeitigen Laufzeitende verzinst sich der jeweils ausstehende Nachrangdarlehensbetrag vertragsgemäß mit einem Zinssatz von 6 % p.a. Die Zinsen sind jährlich nachschüssig fünf Bankarbeitstage nach dem jeweiligen Zinstermin zu zahlen. Zinstermin ist jeweils der 31.12. eines Jahres, erster Zinstermin ist der 31.12.2020. Im Falle der vorzeitigen Kündigung durch die Emittentin zu einem Wahlrückzahlungstag, welcher nicht der 31.12. eines Jahres ist, liegt der Zinstermin an einem anderen Datum und läuft gleich mit dem vorzeitigen Laufzeitende. Sind Zinsen für einen Zeitraum von weniger als einem Jahr zu berechnen, erfolgt die Berechnung nach der Methode 30/360.
Tilgung	Die Tilgung erfolgt endfällig fünf Bankarbeitstage nach Laufzeitende am 31.12.2023 bzw. fünf Bankarbeitstage nach vorzeitigem Laufzeitende bei ordentlicher vorzeitiger Kündigung durch den Emittenten.
Zweck der Kapitalanlage	Zweck der Kapitalanlage ist es, die von den Anlegern gewährten Nachrangdarlehen zur Finanzierung der Umsetzung der unternehmerischen Wachstumsstrategie und zur Deckung der Transaktionskosten dieser Finanzierung zu verwenden.
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 Zweitmarkt für den Handel besteht nicht.

Anlegerverwaltung	Die Emittentin 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, Schneebergerhof 14, 67813 Gerbach, die unter www.WIWIN.de eine Online-Dienstleistungsplattform für ökologisch nachhaltige Kapitalanlagen betreibt. Die Anlegerverwaltung erfolgt über eine Online-Plattform unter www.WIWIN.de .
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, sofern nicht zuvor vorzeitig ordentlich gekündigt). 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 Emittentin.
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 Nachrangdarlehensbetrags 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, 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	Zinszahlungen zählen zu den Einkünften aus Kapitalvermögen. Anleger müssen daher ihre Zinsen als Einkünfte aus Kapitalvermögen in der persönlichen Steuererklärung angeben. Die Zinsen werden von der Emittentin in voller Höhe ausgezahlt. Vom Kapitalanleger sind in Deutschland die Abgeltungsteuer, der Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls die Kirchensteuer abzuführen. Anleger sollten sich im Hinblick auf ihre individuelle Situation bei ihrem Steuerberater informieren.

Zahlungsvorbehalt

Sämtliche Ansprüche des Anlegers aus dem Nachrangdarlehensvertrag – insbesondere die Ansprüche auf Zinszahlung und Tilgung – können gegenüber dem Emittenten nicht geltend gemacht werden, wenn dies für den Emittenten einen bindenden Grund für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens, d.h. Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, herbeiführen würde oder wenn in diesem Zeitpunkt bereits ein solcher Insolvenzgrund vorliegt (vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre).

Dies bedeutet, dass die Ansprüche aus dem Nachrangdarlehen bereits dann nicht mehr durchsetzbar sind, wenn der Emittent zum Zeitpunkt des Zahlungsverlangens zahlungsunfähig oder überschuldet ist oder dies zu werden droht. Die Ansprüche des Anlegers wären dann dauerhaft in ihrer Durchsetzung gesperrt, solange und soweit die Krise des Emittenten nicht behoben wird. Dies kann dazu führen, dass diese Ansprüche bereits außerhalb eines Insolvenzverfahrens dauerhaft nicht durchsetzbar sind.

Qualifizierter Nachrang

Die Nachrangforderungen des Anlegers treten außerdem im Falle der Durchführung eines Liquidationsverfahrens und im Falle der Insolvenz des Emittenten im Rang gegenüber den folgenden Forderungen zurück: Der qualifizierte Rangrücktritt besteht gegenüber sämtlichen gegenwärtigen und künftigen Forderungen aller nicht nachrangigen Gläubiger des Emittenten 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 des Emittenten berücksichtigt.

DAS UNTERNEHMEN SIRPLUS UND UNSERE VISION

SIRPLUS ist ein deutschlandweit agierendes Social Impact Startup, das überschüssige Lebensmittel durch den Verkauf in eigenen Supermärkten, die wir Rettermärkte nennen, und im Onlineshop zurück in den Wertekreislauf bringt. Wir haben über 700 Partner, deren überschüssige Lebensmittel wir zu niedrigen Preisen abnehmen und so vor Verschwendung bewahren. Wir schaffen also eine Win-win-Situation für die Umwelt, unsere Partner und unsere Kund*innen. Durch die Kooperation sparen Produzenten und Großhändler Entsorgungskosten und agieren nachhaltiger. Unseren Kund*innen ermöglichen wir es, diese Lebensmittel teilweise bis zu 80% unter der unverbindlichen Preisempfehlung einzukaufen, und neue Produkte zu entdecken. Im Durchschnitt bieten wir gerettete Lebensmittel ca. 40% (ausgenommen Obst, Gemüse und bestimmte weitere nicht-überschüssige Produkte) unter deren unverbindlichen Preisempfehlung an. Unsere Kund*innen sparen beim Einkauf bei SIRPLUS verglichen mit dem Einkauf bei anderen Anbietern und leisten gleichzeitig einen direkten Beitrag gegen Lebensmittelverschwendung und für nachhaltiges Wirtschaften.

Mit SIRPLUS machen wir das Lebensmittelretten durch unsere Rettermärkte und den Onlineshop vielen Konsument*innen zugänglich. Wir ermutigen Menschen, bei der Beurteilung der Güte von Lebensmitteln auf ihre Sinne zu vertrauen statt auf das Mindesthaltbarkeitsdatum. Unser geplantes Franchisemodell sowie künftig verstärkt unsere Eigenprodukte ermöglichen mehr Lebensmittelretten Mainstream zu machen.



URSACHEN UND NEGATIVE FOLGENDER LEBENSMITTELVERSCHWENDUNG UND AUFKLÄRUNG DARÜBER

Heute sind knapp zwei Milliarden Menschen überernährt², während gleichzeitig mehr als 800 Millionen Menschen hungern³. Von allen Lebensmitteln, die auf der Welt produziert werden, werden jährlich 1,6 Milliarden Tonnen weggeworfen. Etwa 50% der EU-Lebensmittel und ein Drittel aller Lebensmittel weltweit werden entsorgt⁴. Damit sind auch die Energie, das Wasser, die übrigen Ressourcen und die Arbeitskraft, die in die Produktion, die Verarbeitung und den Transport geflossen sind, nutzlos. Wenn Lebensmittelabfälle ein Staat wären, wären sie nach China und den USA der drittgrößte CO₂-Emittent der Erde⁵. In Deutschland entspricht die Menge der produzierten und nicht gegessenen Lebensmittel ungefähr einer LKW-Ladung pro Minute⁶.

Die bei der Produktion, Verarbeitung, Transport und Verkauf anfallenden Treibhausgasemissionen tragen zur globalen Erwärmung und steigenden Meeresspiegeln bei und haben negative Auswirkungen auf die weltweite Nahrungsmittelherstellung und Wasserversorgung.

Lebensmittel werden an jeder Stelle der Wertschöpfungskette verschwendet. Dies fängt auf dem Feld an, geht in der Verarbeitung sowie im Handel weiter und endet bei Konsument*innen.

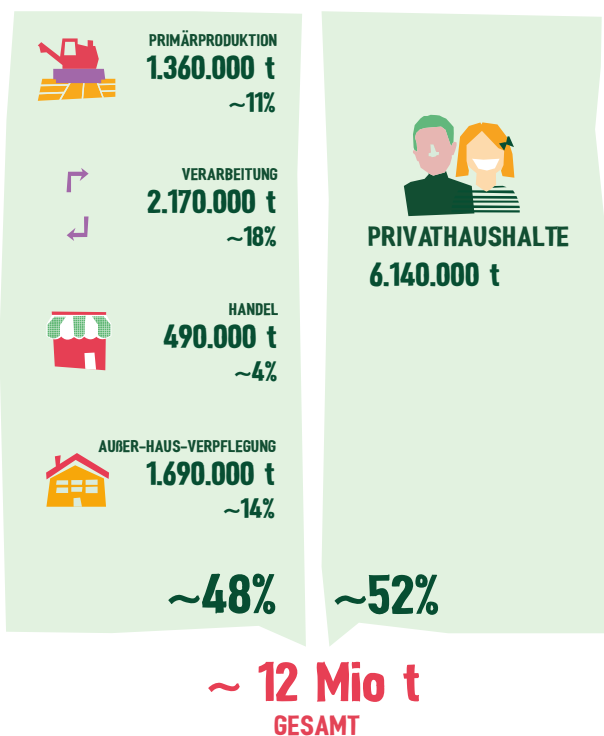
Die Gründe sind sehr vielfältig, in den Teilen der Wertschöpfungskette, wo das SIRPLUS Geschäftsmodell ansetzt, lassen sich diese grob wie folgt gruppieren:

- Entspricht nicht der Norm
- Überproduktion/Fehlproduktion
- Sortiments- und Designänderungen
- Logistikfehler
- kurz vor oder nach Ablauf des Mindesthaltbarkeitsdatums stehend



Allein die Berichterstattung über Lebensmittelverschwendung und Lösungsansätze kann zu Verhaltensänderungen bei Verbraucher*innen führen, das belegt eine aktuelle Studie von Forsa⁷. Wie oben erläutert, entfallen wesentliche Mengen der Lebensmittelverschwendung auf private Haushalte. Durch die Medienpräsenz von SIRPLUS und einem unserer beiden Gründer Raphael Fellmer, erreichen wir Millionen von Menschen in Deutschland und tragen so nicht nur durch das direkte Retten, sondern auch durch Verbraucheraufklärung zur Rettung vieler weiterer Tonnen Lebensmittel bei. Einen weiteren Beitrag gegen Lebensmittelverschwendung auf Verbraucherseite leistet SIRPLUS u.a. durch kostenlose Führungen und anschauliche Bildungsmaterialien vor Ort in den Rettermärkten. Dort laden wir auch zu Talks mit Menschen aus der Nachhaltigkeitsszene ein. Gemeinsam mit anderen Initiativen (Restlos Glücklich, Too good to go und foodsharing) bilden wir das „Bündnis für Lebensmittelwertschätzung“, das Lösungen entwickelt und politische Forderungen stellt.

VERTEILUNG DER LEBENSMITTELABFÄLLE

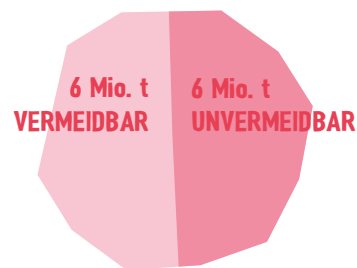


Quelle: Thünen Report¹²
sowie eigene Schätzungen
auf Basis der Studie von WWF¹³

Auf dieser Grundlage wurden 14% der vermeidbaren Lebensmittelverschwendung im Handel dem Großhandel zugeordnet. Vermeidbare Abfälle im Einzelhandel, bei Großverbrauchern und Endverbrauchern sind nicht Bestandteil unserer Geschäftstätigkeit, sehr wohl aber unserer Bildungsmission.

LEBENSMITTELVERSCHWENDUNG IN DEUTSCHLAND

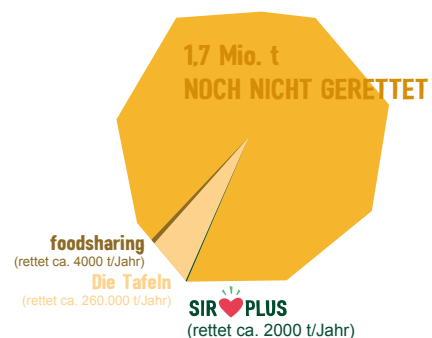
12 Mio. t
LEBENSMITTELABFÄLLE
PRO JAHR



6 Mio. t
VERMEIDBARE LEBENSMITTEL-
ABFÄLLE PRO JAHR



2 Mio. t
RETTBARE LEBENSMITTEL-
ABFÄLLE PRO JAHR





DIE VISION

Unsere Vision ist eine Welt, in der alle Menschen genug zu essen haben und nahezu alle produzierten Lebensmittel gegessen werden. Das schaffen wir nur gemeinsam mit allen Akteuren aus Politik, Industrie und vor allem den Verbraucher*innen. Rund 40% der Lebensmittelverschwendung findet in Privathaushalten statt. Dort setzen unser Geschäftsmodell und unsere Bildungsarbeit bewusst an. Jede*r kann mit einem SIRPLUS Einkauf einen entscheidenden Beitrag zu nachhaltigem Konsum leisten. Nach bio, fairtrade und vegan wollen wir gerettete Lebensmittel gesellschaftsfähig machen, den Menschen Mut machen, auf ihre Sinne zu vertrauen und einen bewussteren Umgang mit Lebensmitteln zu pflegen.

WIE FUNKTIONIERT UNSER GESCHÄFTSMODELL?

Mit SIRPLUS bieten wir eine Lösung für die gesamte Lebensmittelversorgungskette, um Verschwendung zu verringern und eine Win-win-win-Situation für unsere Kund*innen, unsere Lieferpartner sowie die Umwelt zu schaffen.

SIRPLUS ECOSYSTEM MULTICHANNEL STRATEGIE



EINKAUF

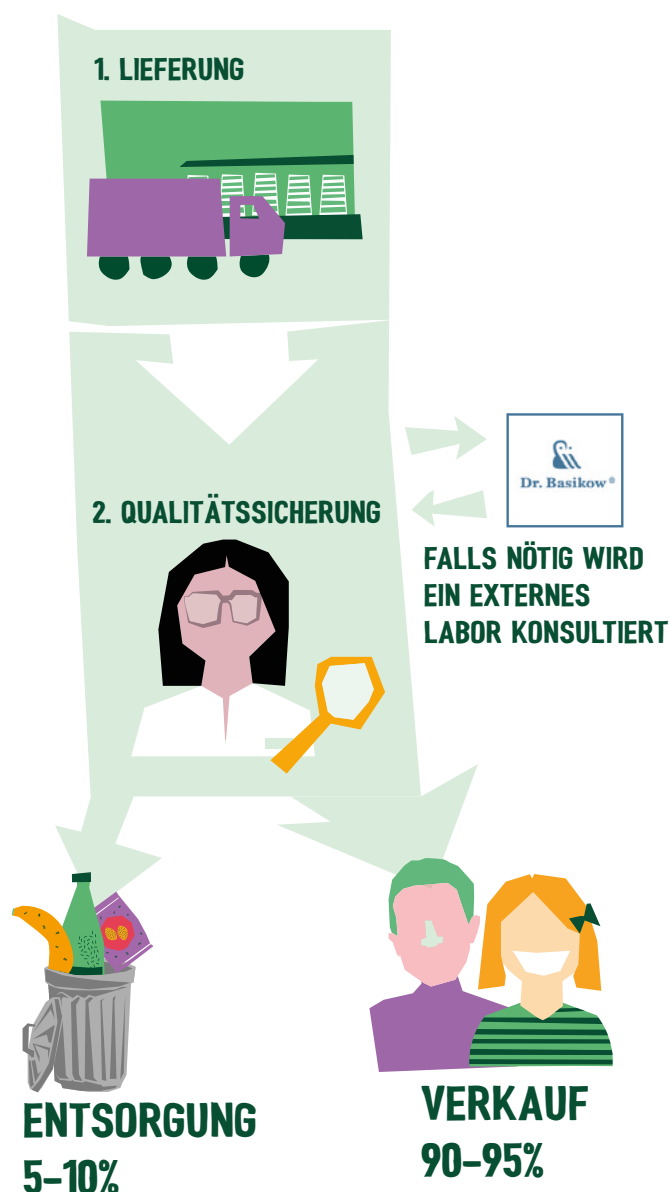
Wir kaufen Produzenten, Logistikern und Großhändlern überschüssige Lebensmittel für einen symbolischen Betrag ab, so dass beide Parteien davon profitieren: Der Betrag liegt meist zwischen 1-5% des Großhandelspreises (Obst, Gemüse sowie andere nicht-gerettete Produkte, die wir auch einkaufen, ausgenommen). So können wir eine Rohmarge erzielen, die weitaus höher als im Lebensmitteleinzelhandel üblich ist. Unsere Partner haben einen Anreiz, mit uns zu kooperieren, denn sie sparen teilweise Entsorgungskosten, agieren nachhaltiger und können die Kooperation mit uns als Corporate Social Responsibility (CSR) ausweisen. Lebensmittel, die sonst entsorgt worden wären, gelangen zurück in den Kreislauf und die Umwelt wird geschont. SIRPLUS nimmt, was von der Norm abweicht, in zu großer Menge hergestellt wurde oder Produkte, die nahe am oder über das Mindesthaltbarkeitsdatum sind und die vom Lebensmitteleinzelhandel nicht mehr abgenommen werden.

Obst und Gemüse beziehen wir unter anderem vom Großmarkt, wo wir täglich mit unseren Fahrzeugen Überschüsse der Händler abnehmen. Hier erhalten wir im Einkauf wesentlich kleinere Abschläge als bei den anderen geretteten Produkten, so dass unsere Handelsspanne bei Obst und Gemüse geringer ist.

QUALITÄTSSICHERUNG BEI SIRPLUS

Grundsätzlich ist es erlaubt, Lebensmittel, die das Mindesthaltbarkeitsdatum überschritten haben, zu verkaufen. Jedoch geht die Haftung für die Genießbarkeit dann vom Hersteller auf den Händler, also SIRPLUS, über. Die Lebensmittel, die wir nach dem Ablauf des Mindesthaltbarkeitsdatums erhalten, müssen wir für Sie genauestens überprüfen und Tests sowie Qualität dokumentieren. Diese Aufgabe liegt bei der Qualitätssicherung. In einem dafür ausgestatteten separaten Bereich im Lager wird jedes neue Produkt bewertet und getestet. Ebenso gibt es dort Folgekontrollen, um eine fortlaufende Lebensmittelsicherheit zu gewährleisten.

Diese Prüfprozesse entsprechen internationalen HACCP Vorgaben (HACCP = Hazard analysis and critical control points= Risiko-Analyse Kritischer Kontroll-Punkte). Wir prüfen hier besonders sensorisch und nutzen, wie viele angesehene Labore auch, zunächst unsere Sinne (Riechen, Sehen, Tasten, Schmecken). Wenn die Genießbarkeit eines Lebensmittels sensorisch nicht sicher festzustellen ist, veranlasst unser Qualitätssicherungsteam Analysen bei einem externen spezialisierten Labor. Bestimmte leicht verderbliche Produkte wie z.B. frisches Fleisch haben ein sogenanntes Verbrauchsdatum. Danach dürfen sie nicht mehr in den Verkehr gebracht werden und selbstverständlich halten wir uns strikt an diese Regelung.



LOGISTIK

Mit externen Spediteuren holen wir die Ware bei unseren Partnern ab. Teilweise nutzen wir auch unsere eigenen Fahrzeuge für lokale Anbieter. Die Ware wird zum größten Teil in unser zentrales Lager gebracht und von dort aus über den Onlineshop und die Rettermärkte weiter verteilt.

PRODUKTANGEBOT

GERETTETE LEBENSMITTEL

Unsere Rettermärkte in Berlin gehören deutschlandweit zu den ersten Märkten, in denen hauptsächlich aussortierte Lebensmittel verkauft werden, die kurz vor Ablauf des Mindesthaltbarkeitsdatums stehen, dieses bereits überschritten haben oder nicht der Norm entsprechen. Dank unserer Zusammenarbeit mit über 700 Partnern, reicht unsere gerettete Produktpalette mittlerweile von Grundnahrungsmitteln, frischem Obst und Gemüse, Molkereiprodukten, Tiefkühlware, Brot, Getränken über Süßes und Snacks bis zu Superfood.

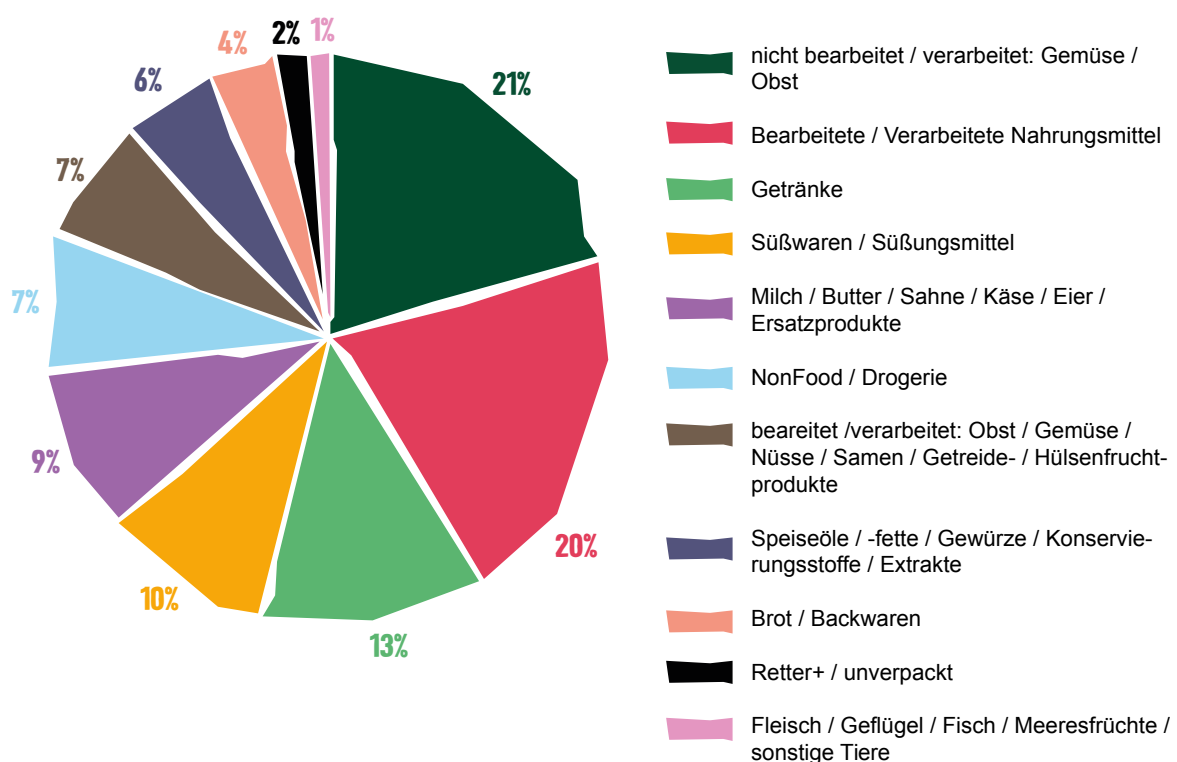
Das Sortiment im Onlineshop besteht hauptsächlich aus verpackten, haltbaren Lebensmitteln und Drogerieartikeln. Im Rettermarkt können wir auch Frisch- und Kühlware anbieten. Unsere Märkte, Lager und LKWs sind mit Kühlvorrichtungen ausgestattet.

Zu unseren Lieferanten gehören bekannte Hersteller wie Allos Hof Manufaktur GmbH, Veganz Group AG, Alpro GmbH, Koakult GmbH und Share GmbH, von denen wir soweit verfügbar Lieferungen beziehen sowie der Großhändler Metro AG und mehrere Obst- und Gemüsehändler auf dem Berliner Großmarkt, von denen wir fast täglich aussortierte Ware abholen, sofern diese nicht an die Tafel gespendet wird.

“RETTER+” UND “RETTERAUSRÜSTUNG”

Um unseren Kund*innen in den Rettermärkten stets eine große Auswahl und mehr Planbarkeit zu bieten, haben wir unser umfangreiches Angebot geretteter Lebensmittel um die Reihe ‘Retter+’ ergänzt: Diese umfasst ein stetig wachsendes Sortiment an Bio-Artikeln des täglichen Bedarfs, die wir nicht regelmäßig im Gerettet-Sortiment haben, wie z.B. Hafermilch. Mit diesen Produkten erzielen wir die im Handel üblichen Margen. Des Weiteren vertreiben wir in der Reihe “Retterausrüstung” Non-Food-Produkte, die nachhaltigen Konsum ermöglichen: feste Seifen und Shampoos, Bambus- und Edelstahlstrohhalm, Gemüsenetze, Tragetaschen und Brotboxen, Öko-Hausmittel und Ratgeber.

ZUSAMMENSETZUNG DER UMSATZERLÖSE NACH PRODUKTGRUPPEN IM DRITTEN QUARTAL 2019



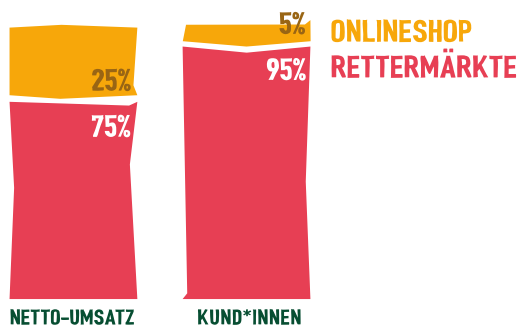
VERTRIEBSKANÄLE

UNSERE KUND*INNEN

Die höchsten Umsätze erzielen wir zurzeit im Privatkund*innen-Geschäft. Unsere Kund*innen sind zum einen Menschen, die einen bewussten und nachhaltigen Lebensstil pflegen und Lebensmittelretten als sinnvoll erachten, und zum anderen preisbewusste Menschen mit geringem Einkommen - sowie weitere Zielgruppen, die beide zuvor genannten Merkmale aufweisen.

Insbesondere im Onlineshop haben wir einen hohen Anteil weiblicher Kundinnen und unserer Befragungen legen nahe, dass der Anteil der Kund*innen mit stark ausgeprägter Rettermotivation online stärker vertreten ist als in den Rettermärkten. Der durchschnittliche Einkaufswert pro Besuch ist im Onlineshop rund fünfmal höher als in den Rettermärkten:

ZUSAMMENSETZUNG DER UMSATZERLÖSE ZEITRAUM: JANUAR BIS NOVEMBER 2019



RETTERMÄRKTE

Unsere Berliner Rettermärkte in Steglitz, Friedrichshain und Neukölln ziehen dank attraktiver Lage Laufkundschaft und Stammkund*innen an. Die Verkaufsflächen betragen zwischen ca. 100 und 500 qm². Der vierte Markt im Ostbahnhof

ist unsere jüngste Neueröffnung und im Laufe des Jahres 2020 wollen wir drei weitere Märkte in Berlin eröffnen.

Vor Ort im Rettermarkt finden Verbraucher*innen anschauliche Bildungsmaterialien zu Lebensmittelverschwendung und Nachhaltigkeit. Auf den Preisschildern befindet sich der Hinweis zum Mindesthaltbarkeitsdatum und teils auch eine kurze „Retterstory“, die erläutert, warum dieses Produkt nicht im herkömmlichen Handel verkauft wurde. Retter+ und Retterrüstung sind räumlich und farblich abgesetzt von geretteter Ware.

ONLINESHOP

Haupttreiber für das geplante Umsatzwachstum wird unser Onlineshop sein. Wir wollen bis 2023 im Online-Geschäft unseren Umsatz mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von mehr als 80% steigern und ab 2023 Umsätze im niedrigen zweistelligen Millionenbereich erzielen. Wir setzen auf den Onlineshop, da er im Vergleich zum Einzelhandel einfacher zu skalieren ist und wir das Lebensmittelretten einer größeren Zielgruppe deutschlandweit digital zugänglich machen können.



UNSER MARKT UND DIE ÜBRIGEN AKTEURE

Das gesamte Marktvolumen für den Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland lag 2018 bei 172 Mrd. EUR (brutto)⁸. Der Online-Umsatz mit Lebensmitteln ist mit einer Wachstumsrate von 20,3 Prozent überdurchschnittlich gestiegen und betrug 2018 rund 1,36 Mrd. EUR (brutto)⁹.

Einen klar abgrenzbaren Markt für überschüssige Lebensmittel gibt es derzeit noch nicht, da alle Akteure entlang der Wertschöpfungskette überschüssige Lebensmittel dezentral, in nicht planbarer Menge und Qualität erzeugen. Im Abschnitt „Negative Folgen und Ursachen der Lebensmittelverschwendung“ haben wir auf Grundlage der wenigen vorliegenden Schätzungen von Dritten die Anzahl der Tonnen abgeleitet, die abzüglich der im Einzelhandel und bei den Verbraucher*innen anfallenden Mengen potenziell gerettet werden könnten. Dies sind ca. 2,4 Mio. Tonnen pro Jahr in Deutschland. Wenn wir davon ausgehen, dass der Wert pro Tonne 1.500 EUR bis zu 4.200 EUR beträgt (es gibt hier widersprüchliche Angaben) und zu ca. 50% dieses Wertes verkauft werden kann, ergibt sich ein rechnerisches potenzielles Verkaufsvolumen von rund 1,5 Mrd. EUR bis 5 Mrd. EUR allein mit in Deutschland rettbarer Lebensmitteln.

Wir rechnen mit wachsender Konkurrenz in allen von uns bereits besetzten und noch geplanten Geschäftsbereichen in den nächsten Jahren. Aufgrund des großen Marktvolumens beurteilen wir steigende Konkurrenz nicht als einen Umstand, der wesentliche negative Auswirkungen auf unseren Geschäftserfolg haben kann. Wir setzen auf die Bekanntheit von SIRPLUS, die wir weiter ausbauen und unseren Namen noch positiver besetzen wollen. Für uns steht das Anliegen im Vordergrund, so zu agieren, dass unsere Partner und Kund*innen uns vertrauen können. Dies schätzen wir im Lebensmittelmarkt als ein besonders wichtiges und erfolgversprechendes Merkmal ein.

Der Markt für Rettung und Verwendung überschüssiger Lebensmittel weist eine Besonderheit auf, da die Tafeln und andere gemeinnützige Akteure die Überschüsse nutzen, um sie Bedürftigen zukommen zu lassen. SIRPLUS ist stark bestrebt diese Akteure als Partner zu behandeln, denn wir arbeiten auf ein gemeinsames Ziel hin: Lebensmittelwertschätzung!

Akteure wie foodsharing und die Tafeln unterstützen wir durch Spenden mit Lebensmitteln.

Für unsere Beschaffung gilt Folgendes:

TAFEL-FIRST-REGEL

(Tafel Deutschland e.V. und Too Good To Go GmbH stehen im Folgenden stellvertretend für weitere Akteure, die jeweils vergleichbare Arbeitsweisen haben.)

Bei uns gilt die Tafel-First-Regel. Diese wird von unseren beiden Gründern, Raphael Fellmer und Martin Schott, seit ihrer aktiven Zeit bei foodsharing gelebt und auch bei SIRPLUS verfolgt.

Das bedeutet, dass wir unsere neuen Partner immer darauf hinweisen, dass wir die Tafeln mit unserer Mission nur ergänzen wollen und diese immer Vorrang haben. Wenn es also um einen Betrieb geht der schon mit der Tafel kooperiert, holt die Tafel meistens als erstes ab und wir retten nur das, was die Tafel nicht abholen kann oder möchte. Des Weiteren kaufen wir unseren Partnern die Lebensmittel nur für einen sehr geringen, symbolischen Preis ab. Damit möchten wir erreichen, dass der Anreiz, die Lebensmittel zu verkaufen statt zu spenden, so gering wie möglich ist.



HIER AGIEREN DIE VERSCHIEDENEN UNTERNEHMEN UND ORGANISATIONEN INNERHALB DER LEBENSMITTEL-WERTSCHÖPFUNGSKETTE



GRÜNDER UND MANAGEMENT

Das Gründerteam besteht aus Raphael Fellmer und Martin Schott, die beide in Vollzeit bei SIRPLUS angestellt sind, Raphael ist der Geschäftsführer und Initiator. Er hat European Studies an der The Hague University in Den Haag studiert und setzt sich seit 2009 gegen Lebensmittelverschwendung ein. Sein fünfjähriger Geldstreik und sein Buch über die Überfluggesellschaft hatten bereits Aufmerksamkeit in den Medien erregt. Raphael hat auch „foodsharing“ gegründet. Diese Bewegung bringt motivierte Freiwillige zusammen, die überschüssige Lebensmittel bei über 6.000 Betrieben retten und diese größtenteils weiterverteilen. Heute zählt foodsharing 65.000 Lebensmittelretter*innen in Deutschland, der Schweiz und Österreich. Zusammen mit seinem langjährigen Freund Martin, einem Ingenieur, der bereits am Aufbau von foodsharing beteiligt war, gründeten sie im Jahr 2017 SIRPLUS, um das Lebensmittelretten voranzubringen.

96% der Geschäftsanteile an der SIRPLUS GmbH befinden sich gegenwärtig in der Hand der beiden Gründer, die auch gleichzeitig Vollzeit im Management der SIRPLUS GmbH tätig sind.



Weitere Mitglieder im Managementteam sind Matthias Reichel mit 25 Jahren Berufserfahrung als Experte für Finanz- und Rechnungswesen sowie für die Unternehmensfinanzierung. Katharina Auer ist Chief Information Officer von SIRPLUS und bringt langjährige Erfahrung in den Bereichen Beratung & Finanzierung für verschiedene Start-ups (Rocket Internet GmbH, Grover Group GmbH) mit. Bei SIRPLUS setzt sie sich für eine skalierbare, nachhaltige Unternehmensentwicklung ein. Unternehmensentwicklung ein.

<https://www.linkedin.com/in/raphaelfellmer/>

<https://www.linkedin.com/in/martin-schott/>

<https://www.linkedin.com/in/katharina-auer-84704814/>

<https://www.linkedin.com/in/matthias-reichel-cfo/>

UNSERE MITARBEITER*INNEN



Im Dezember 2019 sah unsere Beschäftigtenstruktur wie folgt aus:

43 Vollzeitbeschäftigte und 75 Teilzeitbeschäftigte, darunter 8 geringfügig Beschäftigte, 9 Auszubildende bzw. Einstiegsqualifizierte. Insgesamt arbeiteten Ende Dezember 2019 19 verschiedene Staatsangehörigkeiten bei SIRPLUS und 50% der Beschäftigten waren weiblich.

Das SIRPLUS Team beim Klimastreik in Berlin am 20.09.2019

SIRPLUS BEIRAT



Dr. Rainer Hoenig
ex CEO Rolls-Royce Germany

„Mit meinem Engagement bei SIRPLUS kann ich einen wertvollen Beitrag zur Bewältigung der Klimakrise leisten, denn wäre Lebensmittelverschwendung ein Land, wäre es der drittgrößte CO₂ Emittent der Welt.“



Dr. Andreas Rickert
Fouder & CEO PHINEO gAG



„SIRPLUS rettet nicht nur Lebensmittel, sondern schafft Bewusstsein bei Millionen Menschen für mehr Achtsamkeit und Wertschätzung für Lebensmittel und bietet eine praktikable Lösung für eines der größten Herausforderung des 21. Jahrhunderts.“



Hubertus Bessau
Founder & CEO mymuesli



„Ich unterstütze SIRPLUS von Herzen, weil sie für eines der naheliegendsten und größeren Hindernisse einer nachhaltigen Ernährung einen konkreten Lösungsbeitrag leisten.“



Georg Kaiser
CEO BIO COMPANY



„Mir liegt das Thema Lebensmittel Wertschätzung schon immer am Herzen und habe schon 2012 als erste Supermarktkette Deutschlands mit der von Raphael Fellmer begründeten foodsharing Bewegung kooperiert. Über 65.000 Menschen retten mittlerweile Lebensmittel mit foodsharing und SIRPLUS macht das Lebensmittel retten jetzt für alle Menschen in Deutschland zugänglich.“



Meeting des SIRPLUS-Managements mit den neuen Investoren Anfang Januar 2020

INVESTOREN

Neben unserem Business Angel haben wir seit September 2019 drei weitere Impact Investoren an Bord, die Wandeldarlehen halten. Darunter sind:

TS Venture GmbH, Tim Schumacher, Impact Investor

Tim Schumacher gründete Sedo.com und setzt sich seit dem Verkauf als erfahrener Entrepreneur und Impact Investor für eine nachhaltige Welt ein. Er hat sich stark als Hauptinvestor von Ecosia für den Erfolg der Ökosuchmaschine Ecosia.org eingebracht, bei der schon über 70 Millionen Bäume gepflanzt wurden, und stiftete 2018 seine Anteile daran. Mit Eyeo hat er den weltweit größten Werbeblocker Adblock Plus auf den Markt gebracht und ist in viele weitere Startups wie z.B. Zolar investiert.

WI Venture GmbH und Co. KG, Matthias Willenbacher, Energiewende-Pionier und Impact Investor

Matthias Willenbacher hat sich Jahre mit der Gründung und Aufbau der juwi AG für den Ausbau erneuerbarer Energien in der ganzen Welt stark gemacht. Des Weiteren gründete der Mainzer die wiwin GmbH & Co. KG für nachhaltige Investments und eine Stiftung, die sich dafür einsetzt, dass Energie zu 100% aus erneuerbaren Quellen stammt. Außerdem investiert er mit seiner Venture Capital Gesellschaft wi-ventures als Impact Investor in Startups, die die Nachhaltigkeitswende aktiv voranbringen, z.B. die Internet Bank tomorrow oder Sono Motors.

NACHHALTIGE ERFOLGE

Bisher haben wir über 2.000 Tonnen Lebensmittel mit mehr als 150.000 Kund*innen gerettet. Unser Einsatz gegen Lebensmittelverschwendung reicht aber weit über das direkte Retten hinaus:

Mit über 500 Medienberichten, Auftritten in TV-Sendungen wie Markus Lanz und Galileo, unseren Social Media Kanälen und Bildungsangeboten haben wir bereits 14 Millionen Menschen erreicht, tausende Menschen für die Bedeutung des Mindesthaltbarkeitsdatums sensibilisiert, ihr Vertrauen in die eigenen Sinne gestärkt und zur Reflektion von Gewohnheiten angeregt. Das öffentliche Interesse für das Thema Lebensmittelverschwendung wächst stetig.



Martin Schott und Raphael Fellmer bei der VOX Sendung ‚Die Höhle der Löwen‘
Fotocredit: TVNOW / Bernd-Michael Maure

SIRPLUS leistet einen direkten Beitrag zu nachhaltiger Kreislaufwirtschaft, indem wir überschüssige Lebensmittel entlang der gesamten Wertschöpfungskette, also bei Landwirten, Produzenten, Logistikern und dem Großhandel, vor der Entsorgung bewahren.

Die überwiegende Mehrheit der von SIRPLUS verkauften Produkte reduziert das Klima-, Ressourcen- und Gesellschaftsproblem der Lebensmittelverschwendung.

Unseren Bildungsauftrag, Alternativen zur Lebensmittelverschwendung zu zeigen und zu praktizieren, nehmen wir ernst: In unseren Läden veranschaulichen Plakate Ausmaß und Folgen der Verschwendung, Broschüren und Postkarten liegen zur Mitnahme aus. Jeder Besuch unseres Onlineshops sensibilisiert Menschen für das Thema Lebensmittelverschwendung und bietet konkrete Lösungen.

Auf sogenannten Rettertouren in unseren Märkten, also kostenlosen Führungen für Menschen, die mehr über Lebensmittelverschwendung und ihre Vermeidung erfahren wollen, klären wir auf, wie jede*r retten kann. Unsere wachsenden Follower-Zahlen und Interaktionen in den sozialen Medien deuten darauf hin, dass sich stetig mehr Personen mit Verschwendung auseinandersetzen.

Auch unternehmensintern handeln wir nachhaltig, wo wir können: Bei der Wahl unserer Bank, unseres Strom-anbieters und weiterer Dienstleistungen des täglichen Bedarfs ist Nachhaltigkeit ein entscheidendes Kriterium. Upcycling betreiben wir nicht nur bei Lebensmitteln, sondern auch bei Technik, Inventar, Ladeneinrichtung etc. Auf Dienstreisen fahren wir Bahn.

Außerdem haben wir bereits einige Wettbewerbe gewonnen und Auszeichnungen erhalten, u.a.:

Gewinner Bundespreis
“Zu gut für die Tonne“ 2018, Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft
zugut fuer dietonne.de

1st, 2nd & 3rd Batch
Climate-KIC Accelerator, Förderprogramm

Next Economy Award 2018,
nationale Spitzenauszeichnung für Startups,
sozial und ökologisch nachhaltig
nexteconomyaward.de



ERWEITERUNG DES BESTEHENDEN GESCHÄFTSMODELLS IN 2020

SIRPLUS EIGENPRODUKTE

Bei vielen Herstellungsprozessen im Lebensmittelbereich bleiben relevante Mengen übrig, die für Produzenten nicht weiter verwertbar sind. Bisher gibt es keine Möglichkeit, große Überschüsse von Lebensmitteln zu retten, die nicht vollständig verarbeitet bzw. nicht abgefüllt oder verpackt sind. Aus diesen wertvollen Resten wollen wir SIRPLUS Eigenprodukte herstellen lassen, die wir zunächst selbst vertreiben. Darüber hinaus wollen wir einen neuen Vertriebskanal im Geschäftskunden-Bereich erschließen. Wir haben vor, in den nächsten Jahren die eigenen SIRPLUS Markenprodukte marktreif für Endkunden herstellen zu lassen und Kooperationen mit dem Groß- bzw. Einzelhandel aufzubauen, so dass SIRPLUS Produkte in den Regalen großer und kleiner Supermarktketten verkauft werden können. Gelingt dies, besteht die Aussicht, dass wir die Menge der von uns geretteten Lebensmittel gegenüber dem parallel weiter verfolgten Privatkunden- Konzept um ein Vielfaches steigern.



FRANCHISE

Wir entwickeln zurzeit ein Franchisekonzept, um engagierten Unternehmer*innen zunächst in Deutschland die Möglichkeit zu geben, Rettermärkte zu eröffnen und erfolgreich zu betreiben. Zentral für die Umsetzung ist es, bei SIRPLUS die logistischen Voraussetzungen zu schaffen, um Läden in verschiedenen Teilen Deutschlands zu beliefern, die geeigneten Standorte und Unternehmer*innen zu identifizieren und diesen ein erfolgversprechendes Unternehmenskonzept vorzulegen. Wir haben begonnen, ein kleines spezialisiertes Team dafür aufzubauen.

FINANZPLANUNG UND MITTELVERWENDUNG

Seit der Gründung bis Januar 2020 hat SIRPLUS Finanzierung in Höhe von knapp 1,4 Mio. EUR eingeworben - davon 1,0 Mio. EUR als Wandeldarlehen. Dazu kommen 0,3 Mio. EUR aus ergebniswirksamen Einnahmen aus zwei Crowdfunding Kampagnen, Fördermitteln und Preisgeldern. Der Finanzierungserlös soll in den Ausbau unserer Geschäftstätigkeit investiert werden:

AUSBAU DES VERTRIEBSNETZWERKS UND MARKETING

Der Emissionserlös soll insbesondere für die Finanzierung des Umzugs von Lager und Personal an einen neuen Standort, des Ausbaus der Logistik sowie der IT Infrastruktur verwendet werden. Außerdem wollen wir die Eröffnung und den Betrieb weiterer Rettermärkte in Berlin und Potsdam damit finanzieren sowie den Auftritt unseres Online Shops mit der dahinterstehenden Software noch weiter professionalisieren und an Kundenbedürfnisse anpassen. Zur weiteren Bekanntheitssteigerung der Marke SIRPLUS soll das Marketing intensiviert werden, insbesondere im Bereich des offline Marketings in der Nähe unserer Rettermärkte und online über social media für unseren Online Shop.

WEITERENTWICKLUNG DES ANGEBOTENEN PRODUKTPORTFOLIOS

Wir beabsichtigen zunächst kleinere Mengen eigener SIRPLUS-Produkte aus geretteten Roh-Lebensmitteln, die relativ einfach herzustellen sind (z.B. Mandelmus), in Rettermärkten und im Onlineshop zu verkaufen, um die Produkte optimal auf Kundenbedürfnisse einzustellen und die Skalierung vorzubereiten. Parallel verstärken wir das Team, das für die Produktentwicklung, Design, Rohstoffbeschaffung, Herstellung, Qualitätskontrolle sowie Vermarktung verantwortlich sein wird. Die Kosten für das Team und möglicherweise die Vorfinanzierung der Herstellung wollen wir aus einem Teil der Erlöse finanzieren. Wenn wir Kooperationspartner aus dem Lebensmitteleinzelhandel gefunden haben, werden wir die Menge an SIRPLUS Produkten massiv erhöhen und zudem weitere Produkte entwickeln. Für die Finanzierung dieses neuen Geschäftsbereichs beabsichtigen wir einen Teil des Finanzierungserlöses zu verwenden.

TRANSAKTIONSKOSTEN FÜR DEN FINANZIERUNGSERLÖS

Ein weiterer Teilbetrag des Emissionserlöses soll dafür verwendet werden, die Transaktionskosten für das vorliegende Crowdinvesting zu decken.

CHANCEN

BEKANNTHEIT DES UNTERNEHMENS UND DER GRÜNDER

SIRPLUS als noch junge Marke hat bereits einen gewissen Bekanntheitsgrad erreicht, weil insbesondere Raphael Fellmer wahrscheinlich die bekannteste Persönlichkeit in Bezug auf Lebensmittelretten ist. Das eröffnet SIRPLUS die Möglichkeit mit relativ geringen Marketingbudgets neue Kund*innen zu gewinnen



Raphael Fellmer (zweiter von rechts) bei der Ernennung zum Ashoka Fellow. Fotocredits: Christian Klant

GROSSES MARKTPOTENZIAL

Wir schätzen die Ressourcen, die uns zukünftig an überschüssigen Lebensmitteln zur Verfügung stehen, als immens ein. Wir haben auf Seite 15 erläutert, dass alleine in Deutschland der Verkaufswert von für SIRPLUS rettenden Lebensmitteln derzeit bei bis zu 5 Milliarden EUR liegen könnte.

HOHE ROHMARGEN

Im Gegensatz zum regulären Lebensmitteleinzelhandel erzielen wir hohe Rohmargen, weil unsere Einkaufspreise für die geretteten Produkte nur ein Bruchteil des normalen Einkaufspreises betragen. Das ermöglicht uns eine attraktive Preisgestaltung im umkämpften Lebensmittelmarkt.

EINSTELLUNGSWANDEL IN DER BEVÖLKERUNG ZUR NACHHALTIGKEIT UND DAMIT WACHSENDE ZIELGRUPPE



68% der Verbraucher*innen konsumieren bewusster, **64%** vermeiden Verluste und werfen weniger weg. Nur **5%** der Bevölkerung hält das Thema Nachhaltigkeit für überbewertet¹⁰.

BEREITS VORHANDENE MARKTERSCHLIESSUNG

Wir haben bereits wichtige Partner aus der Lebensmittelindustrie gewonnen und arbeiten mit diesen zusammen.

PIONIERSTATUS

Wir haben eine hohe Glaubwürdigkeit bei unseren bestehenden und zukünftigen Kund*innen durch den jahrelangen Einsatz der Gründer und vieler Mitarbeiter*innen für das Lebensmittelretten.



Raphael Fellmer bei der Vertragsunterzeichnung mit Karsten Pudzych von real Fotocredits: real.

RISIKODIVERSIFIKATION DURCH MEHRERE STANDBEINE

Mit dem Online Shop erreichen wir in ganz Deutschland Kund*innen und haben die Möglichkeit über online Marketing und soziale Medien unsere Bekanntheit und die Kaufbereitschaft immer weiter zu erhöhen. Über unsere Rettermärkte sind wir in Berlin im stationären Handel präsent und erreichen damit zusätzlich Zielgruppen, die Lebensmittel nicht online kaufen wollen oder können. Zukünftig planen wir mit der SIRPLUS Eigenmarke auch im regulären Lebensmittelhandel eine weitere Umsatzquelle zu erschließen

EUROPAWEITE EXPANSION UND ZAHLREICHE KOOPERATIONEN MÖGLICH

Deutschland liegt in Sachen Lebensmittelverschwendung pro Kopf im europäischen Vergleich im Mittelfeld. Insgesamt werden in Europa 88 Mio.Tonnen Lebensmittel pro Jahr weggeworfen¹¹. Eine Übertragung unseres Geschäftsmodells auf ausgewählte andere europäische Länder wird innerhalb der nächsten zwei Jahre angestrebt.

STARKE INVESTOREN MIT IMPACT- UND FINANZINTERESSE

Unsere Investoren unterstützen uns nicht nur aus finanziellen Motiven, sondern auch weil sie unsere Vision voranbringen wollen. Dadurch haben wir eine hohe Übereinstimmung in unseren Zielen und eine besonders starke und zuverlässige Unterstützung.

WACHSTUMSPOTENTIAL DURCH FRANCHISE

Der Aufbau von SIRPLUS-Rettermärkten in verschiedenen deutschen Städten ist ein aufwändiges und kostenintensives Vorhaben. Durch die Umsetzung des Franchise Konzepts können wir dieses Projekt wesentlich schneller und mit geringeren selbst zu tragenden Kosten umsetzen

WACHSTUMSPOTENZIAL DURCH SIRPLUS EIGENMARKE

Mit dem Konzept aus günstig erworbenen Reststoffen anderer Hersteller attraktive Produkte zu fertigen, erschließen wir uns ein erhebliches zusätzliches Umsatz- und Gewinnpotenzial - insbesondere wenn es gelingt diese in den Regalen eines oder mehrerer großer Lebensmittelhändler zu platzieren.



Bei der vorliegenden Emission handelt es sich um eine Emission von Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre der SIRPLUS GmbH. 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 bestimmte rechtliche und tatsächliche 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.

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 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 zusätzlichen 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 Mitwirkungs- und Kontrollrechte 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). Mit dieser vertraglichen Gestaltung werden aus Sicht des Anlegers die Nachteile des Fremdkapitals (insbesondere keine Gewinn- und Vermögensbeteiligung des Anlegers, kein Einfluss des Anlegers auf die Unternehmensführung des Darlehensnehmers und keine sonstigen Mitwirkungs- und Informationsrechte des Anlegers) mit den Nachteilen des Eigenkapitals (Beteiligung des Anlegers am unternehmerischen Risiko, keine Insolvenzantragspflicht des Darlehensnehmers bei fehlender Möglichkeit der Rückzahlung) verbunden. Für den Anleger bedeutet dies, dass das von ihm übernommene Risiko in gewisser Hinsicht sogar über das unternehmerische Risiko eines Gesellschafters hinausgehen kann.

Bei dem Nachrangdarlehensvertrag handelt es sich um ein Darlehen mit einem sogenannten qualifizierten Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre (siehe näher Ziffer 8 der Allgemeinen Darlehensbedingungen). Dies bedeutet: Sämtliche Ansprüche des Anlegers aus dem Nachrangdarlehensvertrag – insbesondere die Ansprüche auf Rückzahlung des Darlehensbetrags und auf Zahlung der Zinsen – („Nachrangforderungen“) können gegenüber dem Darlehensnehmer nicht geltend gemacht werden, wenn dies für den Darlehensnehmer einen bindenden Grund für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens, d.h. Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, herbeiführen würde oder wenn in diesem Zeitpunkt bereits ein solcher Insolvenzgrund vorliegt (vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre). Dies bedeutet, dass die Ansprüche aus dem Nachrangdarlehen bereits dann nicht mehr durchsetzbar sind, wenn der Darlehensnehmer zum Zeitpunkt des Zahlungsvorgangs zahlungsunfähig oder überschuldet ist oder dies durch die Zahlung zu werden droht. Die Ansprüche des Anlegers wären dann dauerhaft in ihrer Durchsetzung gesperrt, solange und soweit die Krise des Darlehensnehmers nicht behoben wird. Dies kann dazu führen, dass die Ansprüche des Anlegers bereits außerhalb eines Insolvenzverfahrens dauerhaft nicht durchsetzbar sind. Zahlungsunfähigkeit liegt vor, wenn der Darlehensnehmer nicht in der Lage ist, seine fälligen Zahlungspflichten zu erfüllen (§ 17 Abs. 2 Insolvenzordnung). Überschuldung liegt vor, wenn das Vermögen des Darlehensnehmers dessen bestehende Verbindlichkeiten nicht mehr deckt, es sei denn, die Fortführung des Unternehmens des Darlehensnehmers ist nach den Umständen überwiegend wahrscheinlich (§ 19 Abs. 2 Insolvenzordnung). Diese gesetzlichen Vorschriften können sich mit Wirkung für die Zukunft verändern. Damit würden sich auch die Voraussetzungen verändern, unter denen die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre eingreift.

Der qualifizierte Rangrücktritt einschließlich vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre könnte sich wie folgt auswirken: Der Darlehensnehmer würde die Zins- und Tilgungszahlung bei Eingreifen der vorinsolvenzlichen Durchsetzungssperre so lange aussetzen müssen, wie er dazu verpflichtet ist. Der Anleger dürfte seine Forderungen bei Fälligkeit nicht einfordern. Der Anleger müsste eine Zins- oder Tilgungszahlung, die er trotz des qualifizierten Nachrangs zu Unrecht erhalten hat, auf Anforderung an den Darlehensnehmer zurückzahlen. Es besteht auch die Möglichkeit, dass der Anleger die Zinszahlungen ebenso wie die Tilgungszahlungen im Ergebnis aufgrund des Nachrangs nicht oder nicht rechtzeitig erhält. Zudem könnte es sein, dass der Anleger für bereits gezahlte Zinsen Steuern entrichten muss, obwohl er zur Rückzahlung der erhaltenen Beträge verpflichtet ist. Die Nachrangforderungen des Anlegers treten außerdem im Falle der Durchführung eines Liquidationsverfahrens und im Falle der Insolvenz des Darlehensnehmers im Rang gegenüber den folgenden Forderungen zurück: Der qualifizierte Rangrücktritt besteht gegenüber sämtlichen gegenwärtigen und künftigen Forderungen aller nicht nachrangigen Gläubiger des Darlehensnehmers 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 des Darlehensnehmers berücksichtigt.

Fehlende Besicherung der Darlehen

Da das Darlehen unbesichert ist, könnte der Anleger weder seine Forderung auf Rückzahlung des eingesetzten Kapitals noch seine Zinszahlungsansprüche aus Sicherheiten befriedigen, falls er vom Darlehensnehmer keine Zahlungen erhält. Insbesondere im Insolvenzfall könnte dies dazu führen, dass die Ansprüche des Anlegers nicht oder nur zu einem geringeren Teil befriedigt werden können. Dies könnte dazu führen, 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 (Laufzeitende: 31.12.2023, Fälligkeit der Rückzahlung fünf Bankarbeitstage nach diesem Tag). 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 vorgesehen.

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 dem Darlehensnehmer 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 oder aber bis zur Insolvenz oder Liquidation des Darlehensnehmers. 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 des Darlehensnehmers 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.

RISIKEN AUF EBENE DER EMITTENTIN

Risiken aufgrund von Pandemien und den damit verbundenen Folgen

In den Geschäftsfeldern, in denen die Emittentin aktiv ist, könnte es aufgrund der globalen Ausbreitung von Krankheiten (Pandemien), beispielsweise des Coronavirus (Covid-19, SARS-CoV-2), bzw. durch Maßnahmen zur Eindämmung der Verbreitung des Virus zu Störungen des Geschäftsbetriebs kommen.

Die Zinszahlungen sowie die Rückzahlung der qualifizierten Nachrangdarlehen an die Anleger sollen aus Mitteln bedient werden, die die Emittentin aus ihrer laufenden Geschäftstätigkeit erwirtschaftet. Aktuell mussten im Zusammenhang mit Maßnahmen zur Eindämmung des Coronavirus zahlreiche Verkaufsräume in Einkaufszonen und -zentren vorübergehend schließen. Die Filialen der Emittentin sind zwar von diesen Schließungen nicht direkt betroffen, können aber vom allgemeinen Rückgang der Laufkundschaft betroffen sein, da sich die Filialen der Emittentin primär in Einkaufszonen und -zentren befinden. Durch Maßnahmen zur Eindämmung des Coronavirus könnten potenzielle Kunden sich dazu veranlasst fühlen, alle ihre Besorgungen in „One-Stop-Shops“ zu erledigen, um ihren Wocheneinkauf mit geringerem Zeitaufwand zu verrichten und das Ansteckungsrisiko zu minimieren. Die Filialen der Emittentin weisen ein wechselndes und kleineres Sortiment als bspw. Supermärkte und Discounter auf, wodurch sie sich für einen One-Stop-Einkauf nur bedingt eignen. Die Maßnahmen zur Eindämmung des Coronavirus in Form von Einschränkungen des öffentlichen Lebens sowie das situationsbedingte Einkaufsverhalten potentieller Kunden könnten zu einem Umsatzrückgang bei der Emittentin führen, wodurch sie im schlimmsten Fall die Umsetzung der unternehmerischen Wachstumsstrategie zeitlich verzögern bzw. stoppen müsste. Sollte es auf Grund des Coronavirus zu Einschränkungen von Lieferketten und/oder Ausfall von Mitarbeitern und/oder weiteren Einschränkungen im Bereich des öffentlichen Lebens kommen, kann sich dies ebenfalls auf den Umsatz der einzelnen Märkte auswirken und somit die Geschäftsentwicklung der Emittenten nachhaltig negativ beeinflusst werden. Dadurch wäre es möglich, dass die Emittentin ihren Zins- und Tilgungsverpflichtungen gegenüber den Anlegern nicht bzw. nicht rechtzeitig nachkommen könnte.

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. 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. der Finanzierung, 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.

Hinzu kommt, dass die Emittenten für den Fall, dass das maximale Emissionsvolumen nicht erreicht wird, zur Umsetzung des Vorhabens auf weitere alternative Finanzierungsmöglichkeiten (z.B. Bankdarlehen, Aufnahme weiteren Eigenkapitals) angewiesen ist. Es besteht das Risiko, dass diese weiteren Finanzierungsmöglichkeiten nicht erfolgreich zu Stande kommen. In diesem Fall wird die Emittentin das Vorhaben zwar dennoch umsetzen – aber in geringerem Umfang als geplant. Dies hätte zur Folge, dass es zu zeitlichen Verzögerungen in der Umsetzung der unternehmerischen Strategie kommen und sich dies negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Emittentin auswirken könnte.

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.

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 Kund*innen; 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. 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.

Neue Wettbewerber in Deutschland

In den Geschäftsfeldern, in den die Emittentin aktiv ist, könnte es zu einem Markteintritt von Konkurrenten und somit zu einem verstärkten Wettbewerb kommen. Dieser Wettbewerb könnte sich, wenn kapitalstärkere Wettbewerber, wie beispielsweise das skandinavische Unternehmen Matmart, deren Markteintritt im deutschen Markt in 2020 geplant ist, deutlich intensivieren. Dies könnte den Preisdruck erhöhen, die Nachfrage nach Produkten der Emittentin senken oder sonstige denkbare nachteilige Auswirkungen auf die geschäftliche Entwicklung der Emittentin haben. Weiterhin kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Wettbewerber Produkte und Dienstleistungen entwickeln und anbieten, die denen der Emittentin überlegen sind und/oder auf eine größere Marktakzeptanz stoßen. Weiterhin besteht das Risiko, dass Wettbewerber höhere Summen für den Erwerb von Lebensmitteln zahlen und die Emittentin keine oder Lebensmittel nur noch zu höheren Preisen erwerben kann, um diese zu verkaufen und/oder sich das Produktportfolio der Emittentin dadurch verringert. Ferner könnten etablierte Einzelhandelsunternehmen dazu übergehen, abgelaufene oder sonst nicht der Norm entsprechende Lebensmittel zu verkaufen. Dies könnte dazu führen, dass sich das Produktportfolio der Emittentin verringert und dass die Emittentin Kund*innen verliert. Generell ist nicht sichergestellt, dass sich die Emittentin in dem gegenwärtigen und künftig zunehmenden Wettbewerb erfolgreich behaupten wird. Der Eintritt eines jeden dieser vorgenannten Umstände könnte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Emittentin wesentliche nachteilig beeinflussen.

Rechtsänderungsrisiko

Die Darstellung der rechtlichen Folgen eines Investments in das Nachrangdarlehen der Emittentin beruht auf dem Stand des zum Zeitpunkt der Gestattung des Vermögenanlagen-Informationsblattes geltenden Rechts, den bisher angewendeten Gerichtsurteilen und der Praxis der Verwaltung. Änderungen in der Anwendung bestehender Rechtsnormen durch Behörden und Gerichte sowie künftige Änderungen von Rechtsnormen könnten für die Emittentin und die Darlehensgeber negative Folgen haben. Insbesondere ein rechtlich eingeschränkter Zugang zu möglichen Verkäufern von Lebensmitteln und Partnern könnte negative Auswirkungen auf die Umsatzerwartungen haben, da die Emittentin ihre Produkte anderweitig erwerben müsste. Es gibt keine Gewähr dafür, dass die zur Zeit der Gestattung des Vermögenanlagen-Informationsblattes geltenden Gesetze und Verordnungen sowie die Rechtsprechungs- und Verwaltungspraxis in unveränderter Form bestehen

bleiben. Vielmehr trägt das Rechtsänderungsrisiko der Darlehensgeber.

Risiken aufgrund mangelhafter Produkte / Reputationsrisiko

Die von der Emittentin verkauften Produkte könnten mangelhaft sein. Sollten Kund*innen durch Produkte der Emittentin geschädigt werden z.B. durch den Verzehr von gesundheitsbeeinträchtigenden oder lebensgefährdenden Lebensmitteln, könnte dies gegebenenfalls zu Ersatzansprüchen seitens der Kund*innen führen. Es kann daher nicht ausgeschlossen werden, dass die Emittentin in derartigen Fällen Schadensersatzansprüchen ausgesetzt wird, sowie anderweitigen Haftungsansprüchen oder deren Organmitglieder strafrechtlichen Rechtsfolgen unterliegen könnten. Sollte ein Kunde aufgrund des Verzehrs der Lebensmittel versterben, könnte die Emittentin erheblichen Schadensersatzansprüchen ausgesetzt sein. Bei gehäuftem Auftreten solcher Mängel an den Produkten oder gravierenden Einzelmängeln kann zusätzlich das Ansehen der Marke der Emittentin Schaden nehmen, was zu wesentlichen Umsatzeinbußen führen könnte. Es besteht die Gefahr, dass beim Eintritt eines der mehrerer der oben genannten Risiken die Versicherung der Emittentin die dadurch entstandenen Schäden nicht oder nicht vollständig kompensiert. Der Eintritt eines oder mehrerer der vorgenannten Risiken könnte daher zu einer erheblichen Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft führen.

Expansionsrisiken

Die Emittentin beabsichtigt weitere Rettermärkte zu eröffnen. Sollte die Emittentin keine geeigneten Standorte aufgrund unpassender Lagen, unpassender Gewerbeflächen, zu hoher Mieten oder unzureichender Bonität der Emittentin finden, könnte dies dazu führen, dass die Emittentin gehindert wird, weitere Standorte zu eröffnen. Sofern die Emittentin nicht wie in ihrem Businessplan vorgesehen weitere Standorte eröffnen kann, könnte dies dazu führen, dass sie nicht die erforderlichen Kapitalzuflüsse erwirtschaftete, um die Zinsforderungen der Anleger zu erfüllen und das eingesetzte Darlehenskapital zurückzuzahlen.

Überschussreduktion von Lebensmitteln

Es besteht das Risiko, dass Seiten der Produzenten, Groß- und Einzelhändler und sonstiger Lieferanten eine Bewusstseinsänderung eintritt, die dazu führt, dass aufgrund von neuen Verfahren und geänderten Lieferverträge durchgängig effektiver Lebensmittel vorgehalten werden und sich dadurch die von der Emittentin potentiell zu erwerbenden Lebensmittelmengen verringern. Dies könnte dazu führen, dass der Emittentin nicht genügend Lebensmittel zur Verfügung stehen, um weitere Standorte zu eröffnen und die Emittentin nicht die erforderlichen Kapitalzuflüsse erwirtschaftete, um die Zinsforderungen der Anleger zu erfüllen und das eingesetzte Darlehenskapital zurückzuzahlen.

Risiken bei Aufnahme weiterer Geschäftsfelder

Ein Risiko für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Emittentin kann sich daraus ergeben, dass die Emittentin zukünftig weitere Geschäftsfelder aufnimmt, die zum Zeitpunkt der Gestattung des Vermögensanlagen-Informationsblattes noch nicht bekannt sind. Sollte die Emittentin in der Zukunft weitere Geschäftsfelder aufnehmen, so wird sie dafür finanzielle Mittel aufwenden müssen. Durch die Aufnahme von weiteren Geschäftsfeldern könnten der Emittentin nicht ausreichend Mittel verbleiben, um das ursprüngliche Geschäftsfeld erfolgreich zu bearbeiten, sodass sich die Aufnahme weiterer Geschäftsfelder nachteilig auf die Fähigkeit auswirken könnte, Zinsforderungen der Anleger zu erfüllen und das eingesetzte Darlehenskapital zurückzuzahlen.

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.

HINWEISE DES PLATTFORMBETREIBERS

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

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.

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.

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.

- 1 Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung: 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung.
In: http://www.bmz.de/de/themen/2030_agenda/index.html
- 2 World Health Organisation, 2018. Obesity and Overweight key facts.
In: <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight>
- 3 Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2019. The State of Food Security and Nutrition in the World 2019.
In: <http://www.fao.org/3/ca5162en/ca5162en.pdf>, S. 6
- 4 World Wildlife Foundation Deutschland, 2015. Das Große Wegschmeißen.
In: https://www.wwf.de/fileadmin/fm-wwf/Publikationen-PDF/WWF_Studie_Das_grosse_Wegschmeissen.pdf, S. 7, S. 21
- 5 Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2013. Food wastage footprint: Impacts on natural resources – summary report.
In: <http://www.fao.org/3/i3347e/i3347e.pdf>, S. 6
- 6 a) WWF 2015 (s.o.), S. 13
b) VFR Verlag für Rechtsjournalismus GmbH, 2019. Zuladung beim LKW: Was dürfen Sie transportieren?
In: <https://www.bussgeldkatalog.org/zuladung-lkw>
- 7 forsa Politik- und Sozialforschung, 2019. Das neue Sparen: Teil 6 (1).
Über: <https://www.rabodirect.de/ueber-uns/neuigkeiten/2019/die-macht-der-medien>, S. 6
- 8 IRI Information Resources GmbH, 2019. Grundgesamtheiten 2019 Deutschland.
In: https://www.iriworldwide.com/IRI/media/IRI-Clients/International/de/GG2019_Deutsch.pdf, S. 6
- 9 Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V., o. J. Interaktiver Handel in Deutschland: Ergebnisse 2018.
In: https://www.bevh.org/fileadmin/content/05_presse/Auszuege_Studien_Interaktiver_Handel/Inhaltsverzeichnis_fu__r_bevh_Gesamtbericht_Interaktiver_Handel_in_Deutschland_2018.pdf, S. 19
- 10 Quelle: Deutsches Verpackungsinstitut e.V., Pressekonferenz am 22.03.2018 in Berlin: Ergebnis einer repräsentativen Umfrage von tns-infratest im Auftrag des Deutschen Verpackungsinstituts e.V. (dvi) zum Thema Verpackung und Recycling unter 1015 Frauen und Männern im Alter von 16 bis 64 Jahren im Februar 2018
in: https://www.verpackungskongress.de/fileadmin/user_upload/04-dvi-Umfragecharts.png
- 11 Lebensmittelverschwendung in der EU: Millionen Tonnen Lebensmittel landen im Müll (Infografik)
<https://www.europarl.europa.eu/news/de/headlines/society/20170505STO73528/lebensmittelverschwendung-in-der-eu-infografik>
- 12 „Lebensmittelabfälle in Deutschland – Baseline 2015 – Kurzfassung Thünen Report 71“, Autoren: Thomas Schmidt, Felicitas Schneider, Dominik Leverenz, Gerold Hafner, veröffentlicht 2019 online unter <https://www.thuenen.de/de/infotehk/lebensmittelabfaelle-baseline-2015-veroeffentlicht/>
- 13 „Das große Wegschmeißen - Vom Acker bis zum Verbraucher: Ausmaß und Umwelteffekte der Lebensmittelverschwendung in Deutschland“, Herausgeber: WWF Deutschland, Stand Juni 2015, Autoren Steffen Noleppa, Matti Carlsburg: agripol – network for policy advice GbR, in „<https://www.wwf.de/2015/juni/das-grosse-wegschmeissen/>“