POTTSALAT

ESSEN

ANLEGERBROSCHÜRE

Festverzinsliches Nachrangdarlehen
mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre
für das öffentliche Angebot der Anbieterin und Emittentin

Pottsalat GmbH
Frohnhauser Str. 141, 45144 Essen

INHALT

VERANTWORTLICHKEITSERKLÄRUNG DER GESCHÄFTSFÜHRUNG 3

ZUSAMMENFASSUNG 5

DIE KAPITALANLAGE IM ÜBERBLICK 6

DAS UNTERNEHMEN UND DIE VISION 9
- Die Vision 9
- Das Produkt-Angebot von Pottsalat.de 11
- Die On-Demand Auslieferung 12
- Wirtschaftlichkeit und Wachstumskurs 14
- Verpackungen 16
- Bio Salatboxen 16
- Bio-Bowls 16
- Bio-Einwegbesteck und Servietten 17
- Abgasfreie Auslieferung mit Strom aus erneuerbaren Energien 18
- Vorbeugung von Lebensmittelverschwendung 19

GRÜNDER-TEAM 20

GESELLSCHAFTER & INVESTOREN 21

AUSZEICHNUNGEN, ZERTIFIKATE UND PRESSE 22

DER MARKT UND DAS KONSUMVERHALTEN 23

FINANZPLANUNG UND MITTELVERWENDUNG 25
- Ausbau des Filialnetzwerks 25
- Produktentwicklung 26
- Durchführung von Marketingmaßnahmen 26

CHANCEN 27
- Online Food-Delivery ist ein stark wachsender Markt 27
- Pottsalat löst wesentliche Ernährungsprobleme der Deutschen 27
- Authentisches Marketing für langfristiges Wachstum 27
- Eigenes Online Marketing Know-How als Wettbewerbsvorteil 28
- Economies of Scale und Buying Power 28
- Franchise-Konzept für schnelle Expansion 28

RISIKEN 29
- Allgemeine Risiken und Risiken aus der Ausgestaltung des Nachrangdarlehens 29
- Risiken auf Ebene der Emittentin 32
- Risiken auf Ebene des Anlegers 37

HINWEISE DES PLATTFORMBETREIBERS 38

VERANTWORTLICHKEITSERKLÄRUNG DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

ANLEGERBROSCHÜRE

für das öffentliche Angebot der Anbieterin und Emittentin

Pottsalat GmbH

Anbieterin und Emittentin der mit dieser Anlegerbroschüre angebotenen Vermögensanlage „Nachrangdarlehen_Pottsalat GmbH_7%“ ist ausschließlich die

Pottsalat GmbH, Frohnhauser Str. 141, 45144 Essen.

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.

Ben Küstner

Ben Küstner

Geschäftsführer der Pottsalat GmbH Essen, 05.03.2020

HINWEISE

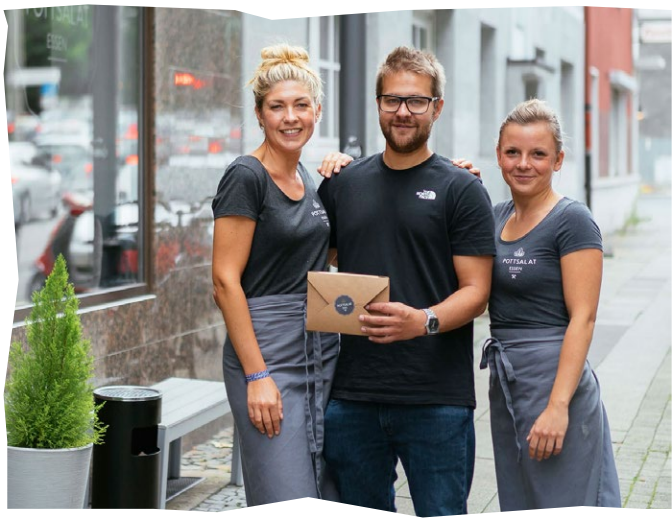
Das dieser Anlegerbroschüre zugrundeliegende Kapitalanlageangebot erfolgt im Rahmen einer sogenannten „Schwarmfinanzierung“ im Rahmen des § 2a Vermögensanlagengesetz (VermAnlG). Diese Anlegerbroschüre stellt keinen Prospekt dar und erhebt nicht den Anspruch, alle für die Anlageentscheidung relevanten 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.

ZUSAMMENFASSUNG

Seit drei Jahren ermöglicht der nachhaltige Lieferservice Pottsalat den Menschen in Essen und Umgebung eine gesunde und großteils vegetarische Ernährung, in dem er vor Allem Berufstätigen und Studenten eine Alternative zum sonst eher faden und oftmals Fleisch lastigen Kantinenessen und Pizza Lieferservices bietet.

Auf Pottsalat.de können Kunden zwischen saisonal wechselnden Salaten & Bowls wählen, online bestellen und sich diese direkt nach Hause oder ins Büro liefern lassen. Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, sich seinen Lieblingssalat im sogenannten „Mein Potti“ Salat- Konfigurator online einfach komplett selbst zusammen zu stellen.



Die Salate und Bowls werden täglich frisch produziert mit E-Bikes und E-Rollern in wenigen Minuten geliefert, ohne dass bei der Lieferung CO2-Emissionen entstehen.

Auch die Verpackung der Salate und Bowls wird fast ausschließlich aus nachhaltigen Materialien produziert und ist zum Großteil 100% biologisch abbaubar.

Seit dem ersten Öffnungstag findet die Idee der drei Gründer Pia Gerigk, Alexandra Künne und Ben Küstner hohen Anklang.

In 2019 verkaufte Pottsalat insgesamt über 100.000 Salate und Bowls und realisierte damit einen Jahresumsatz von über 1 Mio. Euro. Ende 2019 eröffneten die Gründer erfolgreich ihren zweiten Standort in Dortmund.

Pro Standort liefert Pottsalat aktuell 200 - 400 Salate und Bowls pro Tag aus. In 2020 möchte Pottsalat nun weiter expandieren.

Pottsalat setzt insbesondere auf den global wachsenden Trend zu Online-Bestellungen sowie den Wunsch, nach einer gesünderen und individuellen Ernährungsweise.

DIE KAPITALANLAGE IM ÜBERBLICK

Anbieterin / Emittentin	Pottsalat GmbH, Frohnhauser Str. 141, 45144 Essen, eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Essen unter HRB 27666
Unternehmensgegenstand der Emittentin	Geschäftstätigkeit ist die ist die Zubereitung und der Verkauf von Speisen sowie die Vermarktung von Franchise-Modellen.
Art der Kapitalanlage	Unbesichertes Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre.
Emissionsvolumen	750.000,00 Euro
Laufzeit	Die Laufzeit des Nachrangdarlehens beginnt für jeden Anleger individuell mit dem Vertragsabschluss (Annahme der Zeichnung durch die Emittentin) und endet für alle Anleger einheitlich am 31.12.2024 (Laufzeitende).
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 31.12.2022. 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 Kündigung zu folgenden vorzeitigen Laufzeitenden folgende Rückzahlungsbeträge: 31.12.2022: 105 % des individuellen Nachrangdarlehensbetrags, 31.03.2023: 104,375 % des individuellen Nachrangdarlehensbetrags, 30.06.2023: 103,75 % des individuellen Nachrangdarlehensbetrages, 30.09.2023: 103,125 % des individuellen Nachrangdarlehensbetrags, 31.12.2023: 102,5% des individuellen Nachrangdarlehensbetrags, 31.03.2024: 101,875 % des individuellen Nachrangdarlehensbetrags, 30.06.2024: 101,25 % des individuellen Nachrangdarlehensbetrags, 30.09.2024: 100,625 % des individuellen Nachrangdarlehensbetrags. 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	Ab dem Tag, an dem der Anleger den Nachrangdarlehensbetrag auf das Konto der Emittentin einzahlt (Einzahlungstag), bis zum vertraglich vereinbarten Laufzeitende bzw. im Falle einer ordentlichen vorzeitigen Kündigung bis zum vorzeitigen Laufzeitende verzinst sich der jeweils individuell ausstehende Nachrangdarlehensbetrag vertragsgemäß mit einem Zinssatz von 7,00 % 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 31.12.2024 bzw. fünf Bankarbeitstage nach vorzeitigem Laufzeitende bei ordentlicher vorzeitiger Kündigung durch die 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 liquider Zweitmarkt für den Handel besteht derzeit nicht.

Anlegerverwaltung

Die Pottsalat 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-Dienstleistungsplattform 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: 31.12.2024). 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 Pottsalat 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 Zinsund 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

Sämtliche Ansprüche des Anlegers aus dem Nachrangdarlehensvertrag – insbesondere die Ansprüche auf Zinszahlung und Tilgung – können gegenüber der Emittentin nicht geltend gemacht werden, wenn dies für die Emittentin 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 Emittentzum 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 der Emittentin 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 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.

DAS UNTERNEHMEN UND DIE VISION

DIE VISION

Die Ernährung der Deutschen verursacht laut dem Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit pro Person rund **1,75 Tonnen an klimarelevanten Emissionen im Jahr** – das sind fast so viele Emissionen wie durch Mobilität verursacht werden.[1]

Die Pottsalat GmbH wurde Ende 2016 in der Stadt Essen gegründet und betreibt dort seit 2017 den Onlineshop Pottsalat.de für gesunde und ausgefallene Salate und Bowls.

Das Gründerteam Alexandra Künne, Ben Küstner und Pia Gerigk sind mit der Vision gestartet, vegetarisches Essen attraktiver zu machen.

Zielgruppe des Angebots sind vor allem arbeitende Menschen, die sich in ihrer Mittagspause stressfrei und gesund ernähren möchten. Dafür gibt es ein attraktives und abwechslungsreiches Angebot von saisonal wechselnden Salaten und Bowls, welche in nachhaltigen Verpackungen auf CO2 freiem Weg bis zum Arbeitsplatz geliefert werden. Im Vergleich zu tierischen Lebensmitteln verursacht auch pflanzliche Kost erheblich weniger schädliche Klimagase.[2]

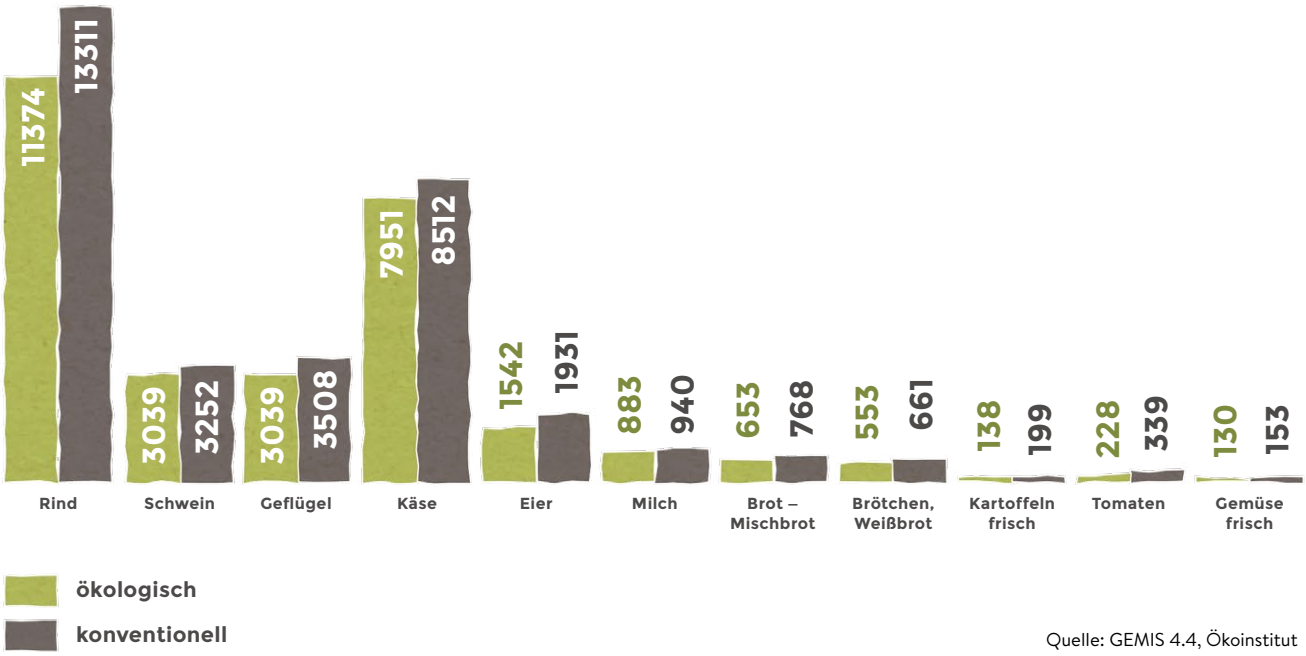
Die Unternehmensphilosophie ist hierbei jedoch nicht dogmatisch. Nicht alle Gerichte auf Pottsalat.de sind vegan oder vegetarisch. Ziel der drei Gründer Alex, Pia und Ben ist es nicht, Fleischesser zu bekehren. Vielmehr wollen sie den Menschen eine abwechslungsreiche und insbesondere pflanzliche Ernährung schmackhaft machen.

Die Gründer suchen kontinuierlich nach marktauglichen Lösungen, die Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit vereinen. Gleichzeitig setzen sie mit ihrem klaren Fokus auf Online-Vertrieb auf einen stark wachsenden und noch entstehenden Markt, in dem sie als Startup eher in der Lage sind, sich gegen etablierte Gastronomieketten durchzusetzen.

[1] Quelle: Bundesminesterium für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit
(https://www.bmu.de/themen/wirtschaft-produkte-ressourcen-tourismus/produkte-und-konsum/produktbereiche/konsum-und-ernaehrung/)

[2] Quelle: Bundesminesterium für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit
(https://www.bmu.de/themen/wirtschaft-produkte-ressourcen-tourismus/produkte-und-konsum/produktbereiche/konsum-und-ernaehrung/)

CO2-Äquivalente in Gramm je Kilogramm Produkt nach Anbauweise



Quelle: GEMIS 4.4, Ökoinstitut

DAS PRODUKT-ANGEBOT VON POTTSALAT.DE

Das Hauptprodukt von Pottsalat sind frisch zubereitete Salate und Bowls zum direkten Verzehr. Bowls haben im Gegensatz zu Salaten eine gekochte Zutat wie Reis, Couscous oder Quinoa als Basis und werden in einer Schüssel (engl. Bowl) angerichtet.

Die Salate und Bowls werden bei Pottsalat täglich frisch aus über 150 hochwertigen Zutaten hergestellt.

Auf Pottsalat.de können Kunden zwischen 10-15 saisonal wechselnden Salaten und Bowls wählen. Darüber hinaus bietet der Onlineshop die Möglichkeit sich seinen Lieblingssalat „Mein Potti“ oder seine „Lieblingsbowl“ online in einem Konfigurator selbst zusammen zu stellen.

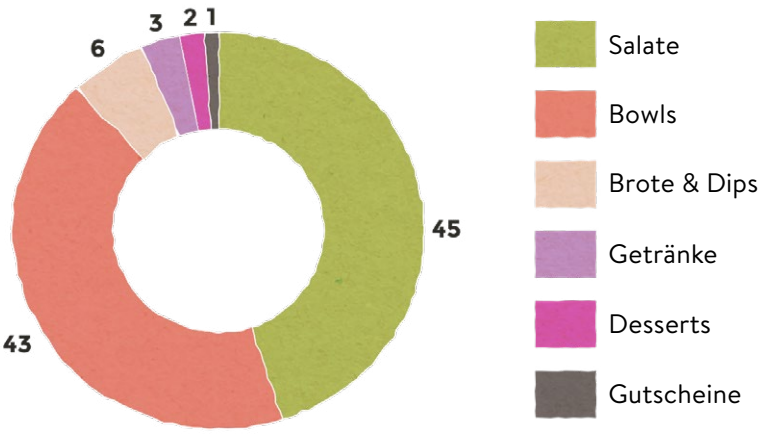
Das Produktportfolio wird ergänzt durch verschiedene Brote, Dips und Getränke. Darüber hinaus finden auch die Desserts wie Bananenbrot und Gin Tonic Popcorn großen Anklang.

Saisonal wechselnde Special-Salate und Bowls machen das Angebot dabei besonders interessant und sorgen für regelmäßige Abwechslung. Gleichzeitig nutzen die Gründer die wechselnden Specials, um neue Salatkreationen zu testen. Nach dem Vorbild der großen Gastronomieketten werden gut laufende Specials dann dauerhaft in das Angebot integriert.

Teilweise bezieht Pottsalat bereits Ware in Bio-Qualität, was in Zukunft verstärkt ausgebaut werden soll. Langfristiges Ziel ist es, vermehrt auf regionale Bio-Lieferanten und auf Lieferkonzepte direkt von lokalen Bauern zu setzen.

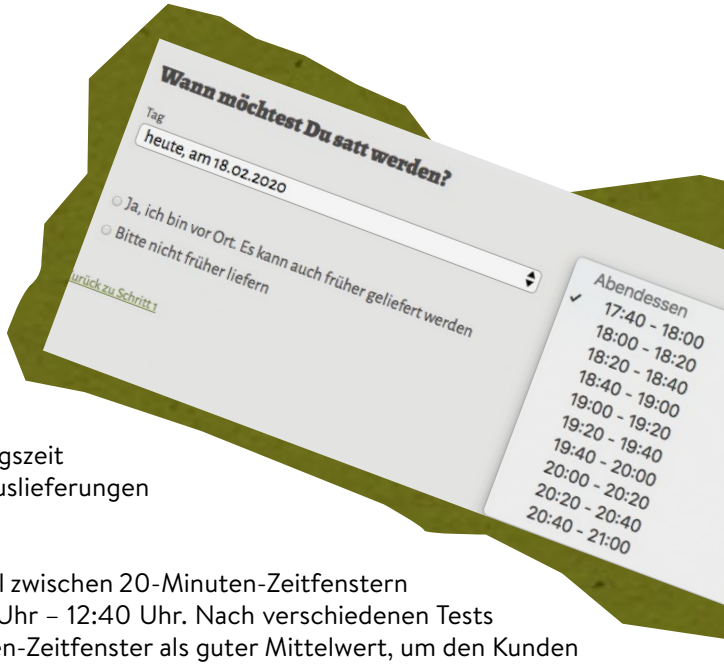
Primär verkauft Pottsalat seine Produkte über die Webseite Pottsalat.de. Zusätzlich sind jedoch auch telefonische Bestellungen möglich. Auch Vorort Bestellungen sind möglich. In den Filialen bietet Pottsalat jedoch keine Sitzplätze, sondern nur Salate zum Mitnehmen an.

Umsätze in % nach Kategorie 2019[3]



[3] Quelle: Internes Rechnungswesen der Pottsalat GmbH

DIE ON-DEMAND AUSLIEFERUNG



Pottsalat liefert alle Bestellungen mit eigenen Fahrern auf Fahrädern, E-Bikes und E-Rollern aus. Hat der Kunde seine Produkte online auf Pottsalat.de ausgewählt, kann er im Bestellprozess die gewünschte Lieferzeit eingeben. Gestartet ist Pottsalat mit der Auslieferung zur Mittagszeit und hat aufgrund der Nachfrage seine Auslieferungen auch auf die Abendstunden erweitert.

Bei der Lieferzeit hat der Kunde die Auswahl zwischen 20-Minuten-Zeitfenstern wie z.B. 12:00 Uhr – 12.20 Uhr oder 12:20 Uhr – 12:40 Uhr. Nach verschiedenen Tests der Gründer, entpuppte sich ein 20-Minuten-Zeitfenster als guter Mittelwert, um den Kunden auf der einen Seite einen möglichst genauen Lieferzeitunkt versprechen zu können und dass dieser auf der anderen Seite für die Fahrer, je nach Verkehrslage, auch realistisch einhaltbar ist.

Auch die Möglichkeit Salate und Bowls vorzubestellen, bietet Pottsalat an. Bis zu fünf Tage im Voraus lassen sich die Gerichte von Pottsalat für eine bestimmte Uhrzeit auf Pottsalat.de vorbestellen. Dies ermöglicht eine höhere Planungssicherheit. Die Erfahrungen von Pottsalat zeigen, dass vor allem Vorbestellungen von Firmenkunden mit größeren Bestellungen genutzt werden.

Im Gegensatz zu Gerichten, die warm gehalten werden müssen, sind Salate und Bowls viel besser für die Auslieferung in großen Mengen geeignet. Warme Speisen dünsten Wasserdampf aus, welcher je nach Verpackung in kurzer Zeit zu Qualitätsverlusten der Speise führen kann. Salate und Bowls verlieren nicht so schnell an Qualität und müssen nicht warmgehalten werden. Dies führt dazu, dass jeder Fahrer in der Lage ist, pro Fahrt bis zu zehn Bestellungen hintereinander auszuliefern, ohne dass er dafür wieder zurück zur Pottsalat-Filiale fahren muss. So spart Pottsalat unnötige Wege ein, was sich in günstigeren Kosten pro Lieferung widerspiegelt.

Darüber hinaus ermöglicht dies Pottsalat in einer Reichweite von bis zu 12 Kilometer um eine Filiale auszuliefern. Dies übersteigt die Reichweite vieler anderer Lieferdienste.

Grundsätzlich wird eine Pottsalat Bestellung ab einem gewissen Mindestbestellwert kostenlos geliefert. Je nachdem, wie weit eine Adresse von einer Pottsalat Filiale entfernt ist, bietet Pottsalat eine kostenlose Lieferung erst ab höheren Bestellwerten an. Unterschreitet der Kunde diesen entfernungsgebundenden Mindestbestellwert, hat dieser einen Aufpreis von 2,90 - 6,90 EUR für die Lieferung zu bezahlen.

Die 20 Minuten Liefer-Zeitfenster ermöglichen es Pottsalat im Hintergrund die Auslieferungs-Logistik festzulegen, zu steuern und effektiv zu planen. Je nachdem wie spät, wie weit entfernt und wieviel andere Bestellungen bereits eigegangen sind, berechnet ein Algorithmus für jeden Kunden das nächstmöglich realisierbare 20-Minuten-Zeitfenster seiner Bestellung.

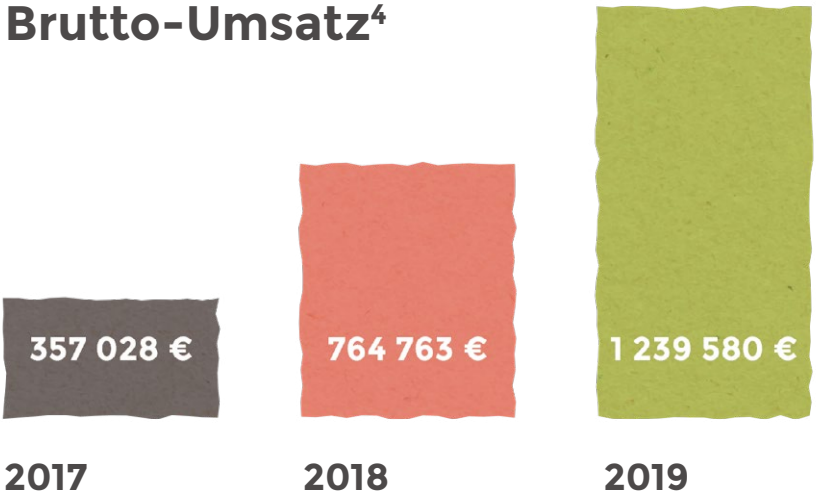
Pottsalat wickelt inzwischen über 200 Auslieferungen pro Tag über alle Filialen ab und hat zu Stoßzeiten bis zu zehn Fahrer pro Filiale zeitgleich im Einsatz.

WIRTSCHAFTLICHKEIT UND WACHSTUMSKURS

In 2017 verkaufte Pottsalat 37.921 Salate und generierte damit einen Jahresumsatz von 357.028 EUR (brutto). Stück für Stück erweiterten die Gründer ihr Liefergebiet, das Produktportfolio sowie die Lieferzeiten.

In 2018 konnten sie ihren Umsatz auf 764.763 EUR (brutto) verdoppeln und insgesamt 67.399 Salate & Bowls verkaufen. Großen Anteil an diesem Wachstum hatte der in diesem Jahr neu eingeführte „MeinPotti“ Salat-Konfigurator, in dem sich Kunden aus über 50 verschiedenen Zutaten ihren Lieblingssalat online selbst zusammenstellen konnten. Seit dem Jahr 2018 konnte der Standort in Essen wirtschaftlich rentabel betrieben werden.

Brutto-Umsatz[4]



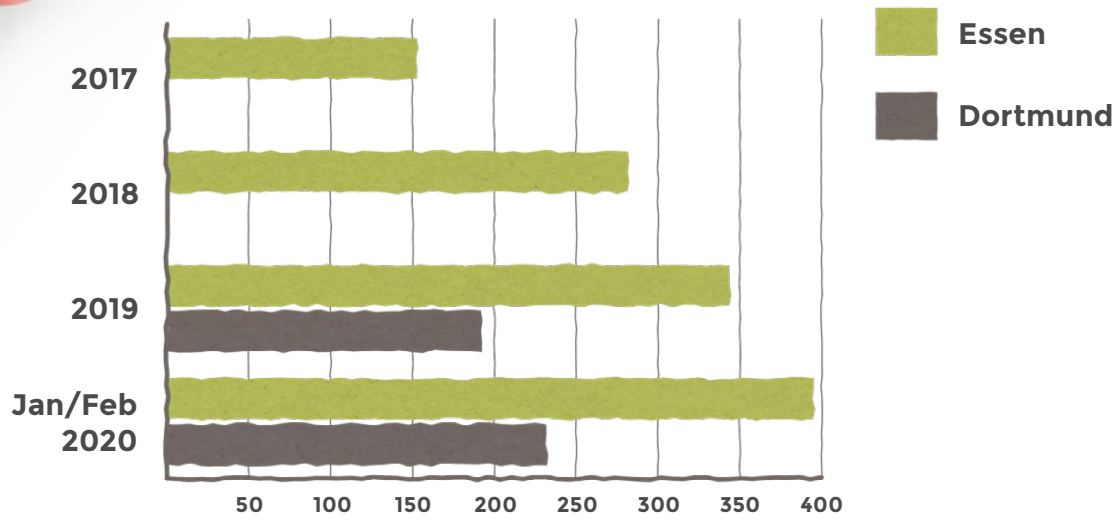
In 2019 verkaufte Pottsalat über 100.000 Salate und Bowls und konnte damit über eine Mio. Euro umsetzen. Gleichzeitig wurde im Dezember 2019 der zweite Standort in Dortmund eröffnet. Auch hier wurden bereits im Januar 2020 über 200 Salate & Bowls im Durchschnitt pro Tag ausgeliefert.

Verkaufte Salate & Bowls[5]

[4] Quelle: Internes Rechnungswesen der Pottsalat GmbH

[5] Quelle: Internes Rechnungswesen der Pottsalat GmbH

Durchschnittliche Verkaufte Salate und Bowls an Werktagen

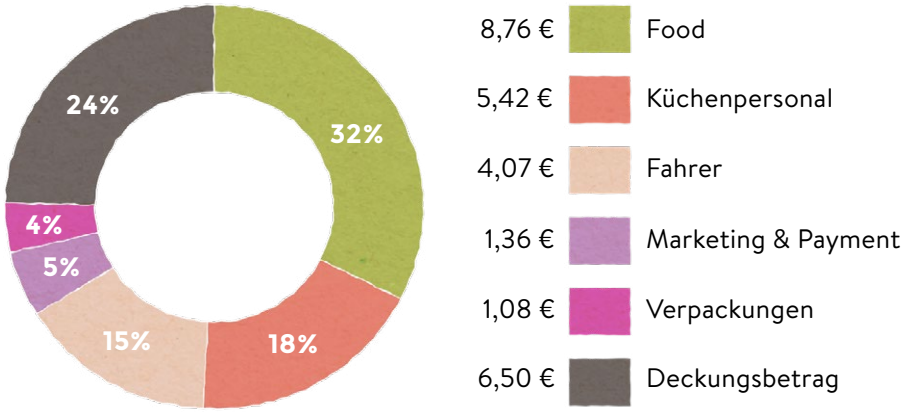


Die Erfahrungen von Pottsalat zeigen, dass insgesamt eine preislich höhere Bereitschaft bei Kunden für den Erwerb gesunder, qualitativ hochwertiger und individuell anpassbarer Gerichte besteht.

Der durchschnittliche Bestellwert einer Pottsalat Bestellung lag 2019 abzüglich der Mehrwertsteuer bei rund 27,10 EUR.[6] Bei Deutschlands größter Online-Bestellplattform Lieferando.de, die alles von Pizza, Burger, Sushi und etc. ausliefert, lag der durchschnittliche Bestellwert 2019 lediglich bei rund 20,90 EUR.[7]

Obwohl Pottsalat selbst mit eigenen Fahrern ausliefert, ermöglichen die vergleichbar hohen Bestellwerte es der Pottsalat GmbH im Durchschnitt mit jeder Bestellung einen positiven Deckungsbeitrag von ca. 24% pro Bestellung zu erzielen. Nach Abzug von Wareneinsatz (ca. 32%), Personaleinsatz in der Küche (ca. 20%), Fahrer (ca. 15%), Marketing & Payment-Gebühren (ca. 5%) und Verpackungen (ca. 4%) erwirtschaftete Pottsalat in 2019 durchschnittlich ca. 6,50 EUR an Deckungsbeitrag mit jeder Bestellung.[8]

Durchschnittliche Pottsalat Bestellung 2019 27,10 € (netto)



[6] Durchschnittlicher Brutto-Umsatz einer Pottsalat Bestellung in 2019.

[7] Veröffentlicht im Jahresbericht der Takeway Group am 13.02.2020 (https://corporate.takeaway.com/investors/results-and-reports/)

[8] Quelle: Internes Rechnungswesen der Pottsalat GmbH

VERPACKUNGEN

Bestellungen bei Essenslieferdiensten führen typischerweise zu Bergen von Verpackungsmüll. Deshalb liefert Pottsalat fast ausschließlich in nachhaltigen Verpackungen, die zum Großteil gemäß DIN 13432 biologisch abbaubar sind:

BIO SALATBOXEN

Einen wesentlichen Anteil des Umsatzes macht Pottsalat mit Salaten. Sowohl bei Lieferdiensten als auch im Lebensmittel-Einzelhandel ist die Verwendung von Plastikverpackungen aufgrund ihrer Wasserundurchlässigkeit und den günstigen Herstellungspreisen für Salate weltweit gängig. Die Gründer wollten jedoch von Anfang an, soweit wie möglich auf den Einsatz von Plastik verzichten.

Aus diesem Grund setzt Pottsalat neuartige Verpackungsformen ein. Ein Pottsalat wird in einer 21x16 cm großen Salat Box aus braunem Kraftkarton angerichtet. Die Boxen sind innen mit Biowachs beschichtet und werden tropfdicht gefaltet. Obwohl ein Pottsalat zum direkten Verzehr bestimmt ist, gibt es Kunden, welche die Salate bis zu zwei Tage in den Salatboxen aufbewahren und dabei keinerlei Probleme hinsichtlich der Wasserundurchlässigkeit haben. Somit kommt Pottsalat mit seinen Salatboxen ganz ohne Plastik aus, ohne dass die Endkunden hinsichtlich des Geschmacks und der Praktikabilität Einbußen beim Verzehr verspüren.

BIO-BOWLS

Die zweite wesentliche Produktschiene von Pottsalat sind Bowls in allen Variationen. Diese liefert Pottsalat in braunen, runden Kartonschalen mit 1000 ml Fassungsvermögen. Diese sind von innen mit dem erdölfreiem Biokunstoff PLA beschichtet. PLA ist biologisch abbaubar und hat gleichzeitig eine Hitzebeständigkeit von bis zu 40 Grad Celsius. Da Pottsalat-Kunden die Bowls teilweise zu Hause erwärmen, wird Pottsalat mit diesem Material sowohl den Anforderungen der Kunden als auch dem Nachhaltigkeitsbestreben der Pottsalat-Gründer gerecht.

Zum Verschließen der runden Bio Bowl Schalen werden Deckel aus PET verwendet. Die Deckel werden zu 50% aus recyceltem PET hergestellt. Dieses Material wird zum Großteil aus recycelten Getränkeflaschen gewonnen.

BIO-EINWEGBESTECK UND SERVIETTEN

Grundsätzlich werden die Salate und Bowls von Pottsalat ohne Besteck und Servietten geliefert, um ein unnötiges Anfallen von Müll zu vermeiden. Nur auf Wunsch können sich Kunden ein Bio-Einwegbesteck hinzubestellen.

Augenscheinlich sind diese Bio-Einwegmesser und Gabeln nicht von herkömmlichen Einwegbesteck zu unterscheiden. Jedoch werden diese aus dem Biokunstoff CPLA hergestellt.

CPLA ist ein 100% kompostierbares Bioplastik, welches auch bis zu 85 °C hitzebeständig ist. Die Produktion des CPLA verursacht im Vergleich zum normalen Plastik PET/PS einen rund 60% geringeren CO2 Ausstoß.[9] Zu den Messern und Gabeln aus CPLA werden nachhaltige Papierservietten aus 100% Recyclingpapier geliefert.

Zu den Messern und Gabeln aus CPLA werden nachhaltige Papierservietten aus 100% Recyclingpapier geliefert.

[9] Quelle: Fachagentur Nachwachsende Rohstoffe e. V.(https://datenbank.fnr.de/index.php?id=6375&idprodukt=3753)

ABGASFREIE AUSLIEFERUNG MIT STROM AUS ERNEUERBAREN ENERGIEN

Von Anfang an war das Ziel von Alex, Pia und Ben sämtliche Bestellungen ihres Lieferservices auf CO2 freiem Weg zu realisieren.

Zum Start 2017 lieferten sie alle Salatbestellungen mit Fahrrädern, sowie mit für Lieferservices optimierten E-Bikes aus. Gerade in Stadtzentren ist der Einsatz von Zweirädern auf kurzen Distanzen gegenüber PKWs von Vorteil, da diese im hektischen Stadtverkehr flexibler und wendiger sind und man nicht bei der Auslieferung beim Kunden auf das Vorhandensein von Parkplätzen angewiesen ist.

In 2018 erweiterten die Gründer ihren Fuhrpark um die ersten E-Roller. Mit Hilfe der E-Roller ist Pottsalat nun in der Lage bis zu 12 Kilometer rund um jede Filiale auszuliefern. Stück für Stück ist der Fuhrpark von Pottsalat inzwischen auf über 20 E-Roller und E-Bikes angewachsen.

Der gesamte für die Auslieferung und den Betrieb der Filialen genutzte Strom kommt dabei von Anfang an aus regenerativen nachhaltigen Energiequellen.

Aufgrund der hohen Nachfrage sind in jeder Filiale 5-10 Fahrer pro Tag gleichzeitig im Einsatz, um alle Bestellung auszuliefern. Seit Gründung wurden so über 300.000 Kilometer abgasfrei zurückgelegt.

VORBEUGUNG VON LEBENSMITTELVERSCHWENDUNG

Pottsalat bezieht täglich frische Lebensmittel und fertigt jeden Salat erst nach Bestelleingang an.

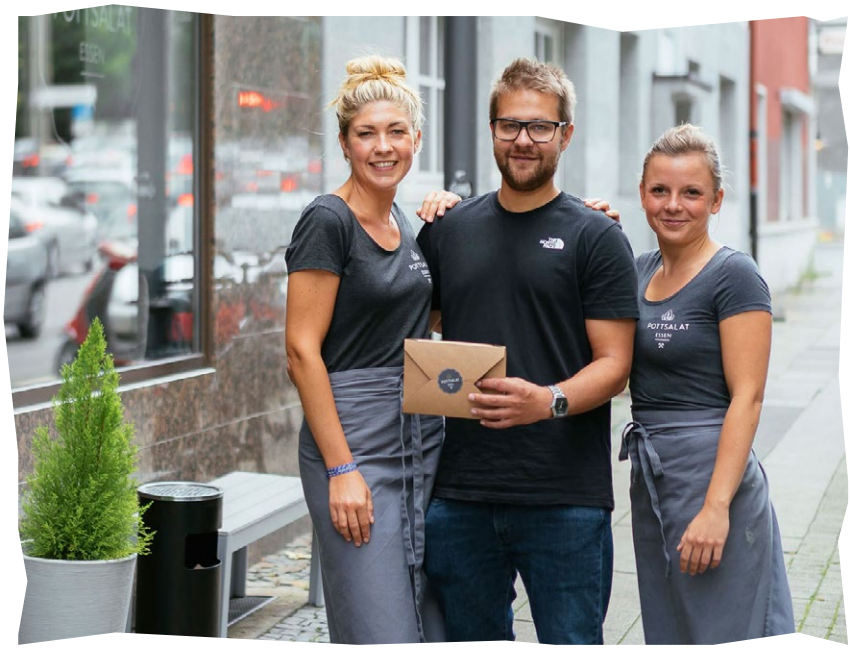
Schnell verderbliche Waren wie Salate, Gemüse und Obst werden dabei anhand der tagesaktuellen Verkaufszahlen und nur für die nächsten beiden Schichten erworben. Durch die so gewonnene Flexibilität kann Pottsalat Fehleinkäufe und Überschüsse weitestgehend vermeiden.

Kommt es jedoch trotzdem zu überschüssigem Essen, wird dieses nicht weggeschmissen. Stattdessen spendet Pottsalat dieses an den deutschlandweit agierenden Verein Foodsharing e.V. Bei dem Foodsharing e.V. handelt es sich um eine Initiative, die sich gegen Lebensmittelverschwendung engagiert und das Essen sogenannten Foodsavern und sonstigen Bedürftigen zugänglich macht.[10]

[10] Siehe https://foodsharing.de/

GRÜNDER-TEAM

Die Pottsalat GmbH wurde im Oktober 2016 von Alexandra Künne, Ben Küstner und Pia Gerigk in Essen gegründet.



PIA GERIGK ist der kreative Salatkopf im Gründerteam von Pottsalat. Die Strukturen, Herausforderung und nötigen Prozesse um ein überregionales Filialnetz, welches Pottsalat nun aufbauen möchte, zu betreiben kennt Pia von der Pike auf. In insgesamt neun Jahren hat sie sich bei der international agierenden Bestseller GmbH zur Country Merchandiserin hochgearbeitet. Zuletzt trug Sie die Verantwortung für 50 VERO MODA & ONLY Filialen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Seit Ihrem Ausstieg feilt Pia an den Rezepten und der Erweiterung des Produktportfolios für Pottsalat.

BEN KÜSTNER ist Diplom-Ökonom und Experte in Sachen Online-Marketing. Bereits zu Studienzeiten programmierte er seinen ersten Onlineshop. Nach dem Studium sammelte er vielseitige Erfahrungen als Berater, Angestellter und Speaker in E-Commerce Startups und Konzernen. Zeitgleich gründete er ein Burger Restaurant und machte dies über Facebook Werbung bekannt. Der Artikel „Wie drei Ruhrpott-Jungs durch Facebook Ads in einem Jahr eine halbe Million Euro mit Burgern umgesetzt haben“ gehörte zu den meistgelesenen Artikeln im renommierten Fachmagazin „Online Marketing Rockstars“ 2016.[11] Mit der von ihm gegründeten Social Media Agentur „Social Marketing Nerds“ berät er bis heute Unternehmen wie Schwarzkopf, den WDR und König Pilsener im Bereich Facebook- und Instagram-Marketing. Außerdem ist er einer der Gründer Europas größter Konferenz im Bereich Facebook und Instagram-Werbung „Ads Camp“. Sein Fachwissen aus dem Online-Marketing Bereich ist ein Wettbewerbsvorteil gegenüber klassischen Restaurants und Lieferdiensten.

ALEXANDRA KÜNNE ist das Organisationstalent bei Pottsalat. Vor Pottsalat organisierte sie als Konferenz-Koordinatorin europaweit Kongresse und Konferenzen. Zusammen mit ihrem Fachwissen als studierte Ernährungswissenschaftlerin komplettiert sie das Pottsalat Gründerteam. In ihrem Studium beschäftigte sie sich intensiv mit Konzeptentwicklung von Hygienestandards und Einhaltung von Hygiene Richtlinien. Dieses Spezialwissen ist Tag für Tag bei der Qualitätssicherung der Produktionsabläufe von Pottsalat von Vorteil.

[11] Siehe: https://omr.com/de/facebook-ads-burger/

GESELLSCHAFTER & INVESTOREN

Im November 2018 und Juni 2019 kamen weitere Gesellschafter hinzu.

2018 stiegen Johannis Hatt, Kai Seefeldt und Oliver Weimann über ihre Beteiligungsgesellschaften als Business Angels und Eigenkapitalgeber bei Pottsalat ein. Die drei Investoren sind in der Start-up-Szene keine Unbekannten:

Hatt und Seefeldt haben bereits verschiedene erfolgreiche Unternehmen gegründet, wie etwa Productsup und Faceadnet. Weimann ist Veranstalter des Ruhr Summit, einer der größten Start-up-Konferenzen Deutschlands, Gründer der 360 Online Performance Group und Geschäftsführer des Ruhr:HUB, einer gemeinschaftlichen Initiative von sechs Ruhrgebietsstädten – Bochum, Dortmund, Duisburg, Essen, Gelsenkirchen und Mülheim an der Ruhr – als zentrale Anlaufstelle für die digitale Wirtschaft in Nordrhein Westfalen.

Bei einer zweiten Finanzierungsrunde im Juni 2019 stieg der nachhaltige Venture Capital Fonds WiVenture mit einem Investment bei der Pottsalat GmbH ein. Der Initiator von WiVenture, Matthias Willenbacher, hat 25 Jahre Erfahrung als Unternehmer, Gründer und Business Angel und bringt seine Expertise im Bereich Nachhaltigkeit ein.

Eine weitere Schlüsselrolle nimmt der ehemalige CEO der Nordsee, Center Parks, CentrO Oberhausen und Lieken AG ein. Hans Matthijsse ist ein Urgestein in der Lebensmittel-Branche und berät die Gründer seit 2018. Neben seiner großen Erfahrung konnte er den Gründern durch sein über Jahrzehnte aufgebautes Netzwerk in der Gastronomiewelt bereits wertvolle Kontakte zu Großhändlern und Industriegrößen vermitteln.

AUSZEICHNUNGEN, ZERTIFIKATE UND PRESSE

Die Kunden sind zufrieden. Das zeigt sich nicht nur anhand der steigenden Verkaufszahlen, sondern auch an den Rückmeldungen und Bewertungen auf öffentlichen Portalen und Social Media.

Nach 542 Bewertungen hat Pottsalat bei Facebook 4,8 von 5 Sternen erhalten[12], auf Google haben 356 Personen Pottsalat mit 4,7 von 5 Sternen bewertet.[13] Auch auf dem Restaurant-Portal Tripadvisor bewerteten 51 Menschen Pottsalat mit durchschnittlich 4,5 von 5 Sternen.[14]

Anzahl Bewertungen	542	356	51
Ø Bewertung	4,8 von 5	4,7 von 5	4,5 von 5

Die Marketing Aktivitäten haben nicht nur regional für Aufsehen gesorgt. 2018 lobte Facebook Managerin Sheryl Sandberg aus dem fernen Kalifornien die Facebook Marketing Aktivitäten der Gründer, was in Deutschland für Artikel in den beiden Leitmedien der Startup Branche: Deutsche-startups.de[15] und Gruenderszene.de[16] gesorgt hat.

Pottsalat im siebten Himmel
Wenn Sheryl Sandberg deine Facebook-Ads lobt!

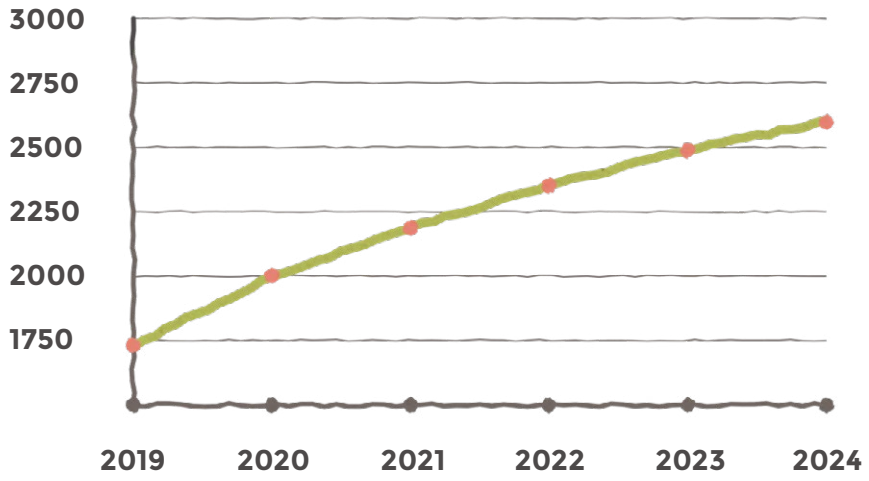
[12] Quelle: Facebook (https://www.facebook.com/pg/pottsalat/reviews/ - Stand 04.03.2020)
[13] Quelle: Google (https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=pottsalat - Stand 04.03.2020)
[14] Quelle: Tripadvisor (https://www.tripadvisor.de/Restaurant_Review-g187375-d12630845-Reviews-Pottsalat-Essen_North_Rhine_Westphalia.html - Stand 04.03.2020)
[15] Quelle: Deutche-Startups.de (https://www.deutsche-startups.de/2018/06/04/wenn-sheryl-sandberg-deinefacebook-ads-lobt/)
[16] Quelle: Gründerszene.de (https://www.gruenderszene.de/food/facebook-sheryl-sandberg-pottsalat)

DER MARKT UND DAS KONSUMVERHALTEN

Die Gründung von Pottsalat geschieht in einem stark wachsenden Markt und wird durch Änderung im Konsumentenverhalten begünstigt.

Der Umsatz im Bereich „Online Food Delivery“ soll in Deutschland von 2019 bis 2024 laut einer Prognose von Statista um über 40% wachsen (von 1.791,1 Mio. EUR auf 2.559,7 Mio. EUR)[17].

Prognostizierter Gesamtumsatz Online Food Delivery Markt in DE (in Mio €)



Pottsalat ist einer der Vorreiter dieser Entwicklung. Denn während in 2018 laut einer Studie der NPD Group durchschnittlich noch 57% Prozent der Umsätze im deutschen Liefermarkt über das Telefon und nur 30% über die Webseiten generiert wurden, lag der Anteil des über die Webseite generierten Umsatzes bei Pottsalat bereits bei über 80% des gesamten Firmenumsatzes. In 2019 wuchs dieser Anteil weiter. Insgesamt erzielte Pottsalat in 2019 rund 90% seines Umsatzes über die eigene Webseite.[18]

Durch den Einsatz einer Webseite als primäre Bestellannahmemethode ist trotz hoher Abnahmemengen ein hoher Individualisierungsgrad bei Pottsalat möglich. Bei jeder Bestellung lassen sich Einzelzutaten an und abwählen. Über Filter lassen, sich jegliche Salat-Zutaten im „Mein Potti“-Konfigurator nach Eigenschaften wie Vegan, Low-Carb, Glutenfrei und Unverträglichkeiten filtern. Mit diesem kundenorientierten Ansatz orientiert sich Pottsalat am Vorbild MyMuesli.de, welche den Trend zu Personalisierung früh erkannt haben.

Bereits in 2017 gaben 41% der Befragten einer Studie von KMPG an, dass Sie mehr für ein nach individuellen Wünschen anpassbares Produkt bereit sind zu zahlen als für ein Massenprodukt.[19]

[17] Gemäß Datenerhebung von Statista, abzurufen unter https://de.statista.com/statistik/daten/studie/642308/umfrage/online-food-delivery-umsatz-in-deutschland/ (Stand 01.03.2020).

[18] Quelle: foodservice Gastronomie-Fachzeitschrift (Ausgabe: August 2019, Seite 29)

[19] Quelle: Lebensmittel Zeitung (13.04.2018, Seite 39)

Laut der KPMG Umfrage ist es 21 % wichtig, auf Nachhaltigkeit und Tierwohl zu achten, das umfasst neue Ernährungstrends wie Veganismus. Auch diese Zielgruppe bedient Pottsalat mit ihren veganen Salaten und Bowls.

Darüber hinaus unterstützt Pottsalat mit seinem Konzept die Ernährungsziele, die laut einer Ernährungsstudie bei Deutschen vorherrschen.

Sie wollen leistungsfähig und fit sein sowie gesund bleiben und sich wohlfühlen. Auch beim Gewicht halten bzw. Abnehmen können die Salate und Bowls des Unternehmens helfen, wenn stattdessen auf die „schnelle Currywurst um die Ecke“ verzichtet wird.

FINANZPLANUNG UND MITTELVERWENDUNG

Die über das Nachrangdarlehen eingeworbenen Mittel sollen insbesondere zum weiteren Ausbau des Filialnetzwerks von Pottsalat, der weiteren Produktentwicklung und der Durchführung von Marketingmaßnahmen zur weiteren Bekanntheitssteigerung verwendet werden.

AUSBAU DES FILIALNETZWERKS

2020 soll die weitere Expansion ausgebaut werden. Daher soll der Emissionserlös unter anderem dazu verwendet werden zwei neue Pottsalat-Filialen in Essen und Bochum zu eröffnen.

Zunächst möchte Pottsalat im Frühsommer 2020 in eine größere Filiale in Essen umziehen. Die aktuelle Filiale, in der Pottsalat im Jahr 2017 startete, ist inzwischen zu klein für die hohen Abnahmemengen. Die neue Filiale unweit vom Essener Hauptbahnhof liegt logistisch günstiger. Sie bietet rund das Dreifache an Lager- und Küchenfläche und ist somit auch für weiteres potentielles Wachstum in der Stadt Essen und Umgebung ausgelegt. Sobald diese geöffnet wurde, wird die bestehende Filiale in Essen geschlossen. Nach Abschluss des Umzugs innerhalb der Stadt Essen, soll im Herbst 2020 eine weitere Filiale in Bochum eröffnet werden.

Daneben soll die Auslieferungsinfrastruktur der Filialen durch Investitionen in eine abgasfreie Flotte ausgebaut werden. Aktuell liefert Pottsalat in einem Umkreis von bis zu 12 Kilometern. Durch eine Erweiterung der Flotte auf E-Lieferwagen kann die CO2-freie Reichweite von jeder Pottsalat-Filiale erhöht werden um insbesondere Firmenkunden in weiter entfernten Gebieten beliefern zu können. Die Anfragen potentieller Kunden aus diesen Gebieten liegen bereits vor.

Bis 2021 möchte Pottsalat durch die Eröffnung neuer Standorte und die Erweiterung der Reichweite pro Standort den Großteil von Deutschlands größtem Ballungsraum, dem Ruhrgebiet, abdecken.

Auch konkrete Anfragen von potenziellen Franchise-Nehmern jenseits des Ruhrgebiets gibt es bereits. Ein Teil des Emissionserlöses soll dazu genutzt werden, um ein Franchise System zu entwickeln und die Akquise potentieller Franchisepartner zu intensivieren.

PRODUKTENTWICKLUNG

Ein weiterer Teilbetrag soll zur Weiterentwicklung der von Pottsalat angebotenen Gerichte und Produkte und der Art und Weise wie Kunden diese bestellen und erhalten eingesetzt werden. Ziel dieser Maßnahmen ist es den Ausbau der Nachhaltigkeit weiter voranzutreiben, das Kundenerlebnis Online sowie Offline zu verbessern und die Profitabilität des Unternehmens zu steigern.

Langfristig ist es das Ziel von Pottsalat, dass ein relevanter Teil der angebotenen Produkte aus biologischem, nachhaltigem und artgerechtem Anbau kommt. Teilweise bezieht Pottsalat bereits jetzt Ware in Bio-Qualität, was in Zukunft verstärkt ausgebaut werden soll. Langfristiges Ziel ist es vermehrt auf regionale Bio-Lieferanten zu setzen und auf Lieferkonzepte direkt von lokalen Bauern zu beziehen.

Das Produktportfolio soll außerdem um eigene Getränke erweitert werden, da beim Verkauf dieser eine höhere Marge als bei eingekauften Getränken von Fremdherstellern zu erzielen ist.

Weitere Mittel aus dem Emissionserlös sollen in den Ausbau der softwaregestützten Auslieferungslogistik fließen, um die Effizienz weiter zu steigern und um Kosten zu sparen. Eine automatisierte Tourenplanung & Fahrer-App sind bereits in Verwendung, müssen jedoch stetig erweitert und verbessert werden.

DURCHFÜHRUNG VON MARKETINGMASSNAHMEN

Außerdem soll ein Teil des Emissionserlöses in weitere Marketingmaßnahmen fließen. Insbesondere sollen die erfolgreichen Online- aber auch die Offline-Marketing Aktivitäten weiter ausgebaut werden.

Neue Online-Marketing Kanäle wie Pinterest, Tik Tok und Jodel Ads sollen erschlossen werden um Neukunden zu erreichen. Darüber hinaus möchte Pottsalat eine Smartphone App inkl. einer digitalen Stempelkarte erstellen, um so eine höhere Kundenbindung zu erzielen. Gleichzeitig soll die „Abverkaufsstärke (Conversion Rate) der Webseite durch ein besseres Aussehen und eine intuitivere Bedienung weiter ausgebaut werden.

Auch fernab des Internets möchte Pottsalat seine Marketing Aktivitäten intensivieren. Gezielte Postwurfsendungen, Promotion Aktionen und Marketing-Kooperationen mit passenden Partnern wie z.B. Fitnessstudios sollen getestet werden, um darüber weitere Neukunden zu erreichen.

CHANCEN

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

ONLINE FOOD-DELIVERY IST EIN STARK WACHSENDER MARKT

Durch den Fokus auf Online Vertrieb wird das potentielle Wachstum der Pottsalat GmbH durch das erwartete Marktwachstum in Deutschland stark begünstigt. Essen online über eine Webseite oder App zu bestellen gewinnt zunehmend an Bedeutung. Von 2019 bis 2024 soll der Markt allein in Deutschland um 45% wachsen (vgl. „*Der Markt und das Konsumverhaltten*“)[21].

POTTSALAT KANN WESENTLICHE ERNÄHRUNGSPROBLEME DER DEUTSCHEN LÖSEN

Laut einer Forsa-Umfrage gehören mangelnde Zeit, Durchhaltevermögen, Kochkenntnisse, schlechte Voraussetzungen am Arbeitsplatz, Wissen und mangelnde Beratung zu den größten Hürden für eine gesunde Ernährung der Deutschen.[22] Diese Probleme sich gesund zu ernähren möchte Pottsalat mit seinem Angebot lösen.

Eine weitere Ernährungsstudie von Nestlé zeigt, dass es den Menschen wichtig ist, durch ihre Ernährung fit und gesund zu sein/werden. Außerdem bedienen sie aktuelle Ernährungstrends wie Vegetarismus und Veganismus (vgl. „*Der Markt und das Konsumverhaltten*“)[23].

AUTHENTISCHES MARKETING FÜR LANGFRISTIGES WACHSTUM

Die Gründer von Pottsalat legen Wert darauf, Marketing und Realität in Einklang zu bringen. Die durch das Marketing aufgebaute Erwartung an die Produkte von Pottsalat werden erfüllt.

Der Fokus auf Qualität entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Marketing bis zur Auslieferung beschert Pottsalat einen treuen Kundenstamm der kontinuierlich wächst.

[21] Gemäß Datenerhebung von Statista, abzurufen unter https://de.statista.com/statistik/daten/studie/642308/umfrage/online-food-delivery-umsatz-in-deutschland/ (Stand 01.03. 2020).

[22] Gemäß Datenerhebung von Statista, abzurufen unter https://de.statista.com/statistik/daten/studie/466667/umfrage/hindernisse-fuer-eine-gesunde-ernaehrung-in-deutschland/ (Stand 01.03.2020)

[23] Gemäß Datenerhebung von Nestle, abzurufen unter https://www.nestle.de/ernaehrungsstudie/trend-selbstoptimierung-fitness-ernaehrung (Stand 01.03.2020)

EIGENES ONLINE MARKETING KNOW-HOW ALS WETTBEWERBSVORTEIL

Pottsalat hat es geschafft vollkommen unabhängig von den in Deutschland vorherrschenden Lieferplattformen (Lieferando.de und Co.) einen erheblichen Umsatz zu generieren. Ein Teil dieses Erfolgs ist auf das Know-how des Gründers Ben Küstners zurück zu führen. Er gründete zuvor eine Social Media Agentur und ist durch seine berufliche Vergangenheit sowie die Austragung der Online Marketing Konferenz „Ads Camp“ sehr gut in der Online Marketing Branche vernetzt. Klassischen Lieferdiensten und Gastronomiebetrieben fehlt dieses Know-how. Gegenüber diesen hat Pottsalat im Bereich Marketing einen enormen Wettbewerbsvorteil.

SKALENEFFEKTE UND STEIGENDE VERHANDLUNGSMACHT

Bereits jetzt erwirtschaftet Pottsalat im Durchschnitt mit jeder Bestellung einen positiven Deckungsbeitrag. Mit steigender Anzahl an Filialen und somit höheren Abnahmemengen ist eine höhere Verhandlungsmacht bei Zulieferern zu erwarten.

Mit steigender Verhandlungsmacht können günstigere Einkaufspreise für Obst und Gemüse ausgehandelt werden. Somit steigt mit wachsender Anzahl an Filialen der Wareneinsatz in jeder Einzelnen.

FRANCHISE-KONZEPT FÜR SCHNELLE EXPANSION

Durch das geplante Franchise-Konzept ist ein schnelles Wachstum des Unternehmens möglich. Das Unternehmenskonzept wird dabei gegen Gebühren an Partner weitergegeben. So kann sich eine Kette schnell ausbreiten, ohne dass für das Gründerteam selbst ein zu großer Aufwand entsteht.

Die Marke wird bekannter und profitiert von den neuen Standorten. „Das für Franchising typische einheitliche Vorgehen führt dazu, dass sich professionelle Franchise-Systeme wirtschaftlich überdurchschnittlich entwickeln können“24. So können beispielsweise fehlerhafte oder auch Erfolgsstrategien schnell analysiert und an Partner weitergegeben werden[25].

[24] Bellone, V. und T. Matla: Praxisbuch Franchising (2018), S. 10

[25] Bellone, V. und T. Matla: Praxisbuch Franchising (2018)

Bei der vorliegenden Emission handelt es sich um eine Emission von Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre der Pottsalat GmbH, Essen. 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 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 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 6 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 Zahlungsverlangens 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: 31.12.2024, 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 mittentin von der Prognose abweichen.

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.

Der wirtschaftliche Erfolg hängt von mehreren Einflussgrößen ab, insbesondere von:

- Der erfolgreichen Durchführung des Vorhabens im geplanten Kostenrahmen. Die Eröffnung weiterer Filialen kann deutlich teurer werden und länger dauern als geplant. Die vermehrte Einbeziehung von Bio-Lieferanten und Bauern als Lieferanten kann die Wirtschaftlichkeit beeinträchtigen. Die Marketingmaßnahmen der Emittentin können nicht den erwarteten Erfolg haben. Die Entwicklung von Software / Apps kann deutlich länger dauern und/ oder deutlich teurerer werden.
- der Entwicklung des Marktes für Lebensmittellieferservices. Diese hängt insbesondere ab von dem Marktverhalten etablierter Wettbewerber der Emittentin und/ oder in den Markt eintretender neue Wettbewerber sowie der Nachfrage nach einem Lieferservice für Salate und Bowls. Das Konzept und der Erfolg in den bisherigen Standorten in Dortmund und Essen kann unter Umständen nicht in weitere Städte übertragen werden.
- Veränderungen im Konsumentenverhalten, insbesondere der Ernährungsziele der Deutschen
- Zahlungs- und Leistungsfähigkeit von Kunden und Vertragspartnern der Emittentin
- Veränderungen der Konjunkturlage

Verschiedene weitere Faktoren wie insbesondere Veränderungen der Konjunkturlage verbunden mit veränderter Kaufkraft der Kunden der Emittentin, Veränderungen der Wettbewerbsbedingungen, Planungsfehler, Umweltrisiken, die Abhängigkeit von Schlüsselpersonen sowie Veränderungen der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen können nachteilige Auswirkungen auf die Emittentin haben.

EXPANSIONSRISIKO

Die Emittentin beabsichtigt weitere Pottsalat Filialen 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 Standort 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 erwirtschaftet, um die Zinsforderungen der Anleger zu erfüllen und das eingesetzte Darlehenskapital zurückzuzahlen.

GENEHMIGUNGSRISIKO

Die Produktion und der Verkauf von Speisen und Lebensmitteln ist an Vorschriften, Genehmigungen und Auflagen geknüpft. Diese können von Stadt zu Stadt variieren. Der Pottsalat GmbH können Genehmigungen entzogen oder der Verkauf untersagt werden. Der Wegfall von Kapitalzuflüssen aufgrund eines Produktions- oder Verkaufsstopps von einzelnen Produkten oder gesamten Filiale, kann dazu führen, dass die Emittentin nicht in der Lage ist, 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 der 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.

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 (Zahlungsstrom) 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. 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 Emittentin 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 Kunden; Kostenerhöhungen und Kapazitätsengpässe auf Beschaffungsseite; politische Veränderungen; Zins- und Inflationsentwicklungen; Länderund 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.

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. 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 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

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.