Vytal Das Mehrwegsystem.



WELCOME TO MEHRWEG

Crowdinvesting ohne Müll.

Anlagebroschüre zur
Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022

November 2022

WERBUNG
Tokenbasierte Schuldverschreibung mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre der Anbieterin und Emittentin
VYTAL Global GmbH, Vitalisstraße 67, 50827 Köln

INHALT

VORWORT **3**
Verantwortlichkeitserklärung der Geschäftsführung 4
Weitere wichtige Hinweise 5
DIE KAPITALANLAGE IM ÜBERBLICK **6**
UNSERE STORY & UNSERE MISSION **9**
MEILENSTEINE **12**
DIE VYTAL FUNKTIONSWEISE **13**
User Journey: Schnell, einfach und kostenlos 13
Partner Journey: Leicht zu integrieren, einfaches “Pay-per-use” 14
Vytal im Vergleich zu Pfandsystemen 15
UNSERE BEHÄLTER - DIE VYTALS **18**
UNSERE PLATTFORM & UNSERE APPS **22**
UNSERE LOGISTIK **24**
DAS VYTAL TEAM **26**
Gründer & Management Team 26
Investor:innen 30
Advisory Board 33
Die Crowd und vor allem DU 33
MEHRWEGANGEBOTSPFLICHT & NACHHALTIGKEIT **35**
Einordnung in die UN-Sustainable Development Goals 37
PREISE & AUSZEICHNUNGEN **39**
GESCHÄFTSENTWICKLUNG & MITTELVERWENDUNG **41**
CHANCEN & RISIKEN **47**
Chancen der Kapitalanlage bei Vytal 47
Risiken der Kapitalanlage bei Vytal 50
HINWEISE DER PLATTFORM-BETREIBERIN WIWIN **59**

VORWORT



Liebe Interessent:innen, liebe Crowd,

schön, dass Du/Sie hier sind. Als Vytal Gründer und Vater eines zweijährigen Sohnes ist Mehrweg für mich ein Herzensthema.

Die Vorteile unserer digitalen Lösung für das Einwegverpackungsproblem und ihre diversen Anwendungsbereiche begeistern mich jeden Tag. Ich bin überzeugt, dass wir mit Vytal an etwas Großem arbeiten und die Chance haben, die Welt von morgen mit beispielloser Geschwindigkeit und Durchsetzungskraft mitzugestalten. Es muss uns innerhalb der nächsten Jahre gelingen, aus der aktuellen Wegwerfmentalität auszubrechen und einen bewussten Lebensstil zu kultivieren, der den nachhaltigen Umgang mit den begrenzten Ressourcen unseres Planeten in den Mittelpunkt stellt. Intelligente und bequeme Kreislaufsysteme sind zwangsläufig ein wichtiger Teil dieser neuen Lebensart.

Mit Vytal betreiben wir die grundlegende Technologieplattform und das „**Betriebssystem", das die effiziente Nutzung von Mehrwegbehältern organisiert**. Als wir 2019 gestartet sind, war uns die Ressourcenverschwendung durch Einwegverpackungen für To-Go und Lieferessen besonders bewusst. Wie kann es sein, dass Plastikbehälter, die Jahrhunderte halten würden, nach geschätzten 30-90 Minuten Nutzung zu Abfall werden? Wie muss ein System funktionieren, das für Gastro-Partner:innen leicht zu integrieren und für Konsument:innen bequem nutzbar ist? Als Antwort auf diese Fragen haben wir Vytal gegründet und mit vollem Einsatz aufgebaut. Mit über 3.500 Partner:innen sind wir mittlerweile das **größte digitale Mehrwegsystem weltweit**. Mit einer zuverlässigen Rücklaufquote von über 99% und einer durchschnittlichen Rückgabe nach weniger als fünf Tagen ist Vytal zudem effizienter als das deutsche Flaschenpfandsystem. Gleichzeitig sind diese Erfolge erst der Anfang.

Ab 1. Januar 2023 sind Gastronom:innen in Deutschland dazu verpflichtet, Mehrweg als Alternative für To-Go und Lieferessen anzubieten. **Das heißt, es gab noch nie eine bessere Zeit für unser Geschäft.** Mit der Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022 bieten wir Dir/Ihnen, unseren Partner:innen und Nutzer:innen neben der positiven Umweltwirkung einen weiteren Grund, Vytal zu nutzen und weiterzuempfehlen. Gemeinsam wird es uns gelingen, Mehrweg in Deutschland zum Standard für To-Go Konsum und Lieferessen zu machen und unsere Lösung in andere Länder und Industrien zu übertragen.

Ich lade Dich/Sie herzlich ein, uns auf diesem Weg zu unterstützen.

Euer/Ihr Tim

Mitgründer und Geschäftsführer im Namen des gesamten Vytal-Teams

Verantwortlichkeitserklärung der Geschäftsführung

Anbieterin und Emittentin der mit dieser Anlagebroschüre angebotenen tokenbasierten Schuldverschreibungen „Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022“ ist ausschließlich die VYTAL Global GmbH, Vitalisstraße 67, 50827 Köln.

Für den Inhalt dieser Anlagebroschüre sind nur die bis zum Datum der Aufstellung dieser Anlagebroschüre 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 Anlagebroschüre abweichende Angaben sind von Anleger:innen 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 Anlagebroschüre abweichende Aussagen wird von der Emittentin nicht übernommen, soweit der Haftungsausschluss gesetzlich zulässig ist. Die Emittentin übernimmt die Verantwortung für den Inhalt dieser Anlagebroschüre. Sie erklärt, dass die in der Anlagebroschüre gemachten Angaben ihres Wissens nach richtig sind.

Dr. Tim Breker

Co-Founder & Managing Director

VYTAL Global GmbH

Dr. Fabian Barthel

Co-Founder & Managing Director

VYTAL Global GmbH

Köln, November 2022

Weitere wichtige Hinweise

Es wurde ein Basisinformationsblatt veröffentlicht. Anleger:innen können dieses ohne Zugangsbeschränkungen auf der Internetseite der Emittentin unter **www.vytal.org/crowdinvesting** sowie auf der Internetseite des vertraglich gebundenen Vermittlers wiwin GmbH, Gerbach (im Folgenden auch „WIWIN“ oder „Plattformbetreiber/in“) unter https://wiwin.de/produkt/vytal-wachstumsfinanzierung einsehen und herunterladen.

Diese Werbeunterlage stellt keinen Prospekt im Sinne Verodnung (EU) 2017/1129 dar. Die nachrangigen tokenbasierten Schuldverschreibungen mit vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre „Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022“ (im Folgenden auch „Anleihe“ oder „tokenbasierte Schuldverschreibung“) sind gem. § 3 Nr. 2 Wertpapierprospektgesetz von der Prospektpflicht befreit. Bei dieser Kapitalanlage gibt es keine gesetzliche Einlagensicherung. Dieses Angebot ist nur für Anleger:innen geeignet, die das Risiko dieser Anlageform beurteilen und den Eintritt eines Totalverlustes finanziell verkraften können.

Der Erwerb dieses Wertpapiers ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

Die Zeichnung der tokenbasierten Schuldverschreibungen wird **ausschließlich über WIWIN** angeboten. WIWIN handelt bei der Anlagevermittlung als vertraglich gebundener Vermittler ausschließlich im Namen, für Rechnung und unter der Haftung der Effecta GmbH, Florstadt.

DIE KAPITALANLAGE IM ÜBERBLICK

Anbieterin / Emittentin
Anbieterin und Emittentin der vorliegenden Kapitalanlage ist die VYTAL Global GmbH, Vitalisstraße 67, 50827 Köln, eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Köln unter HRB 101149. Die Gesellschaft ist auf unbestimmte Zeit errichtet.

Gegenstand der Emittentin
Der Gesellschaftszweck der Emittentin ist die Entwicklung, Beratung sowie der Vertrieb von nachhaltigen und intelligenten Verpackungslösungen zur Verringerung von Einwegverpackungen und Plastikmüll sowie der dazugehörigen Technologien und Anwendungen.

Art der Kapitalanlage
Tokenbasierte Schuldverschreibung mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre.

Anlagebetrag
Die Mindestzeichnung beträgt 250 €, maximal sind pro Person/Legaleinheit 25.000 € möglich. In 50 € Schritten kann der Betrag gewählt werden.

Emissionsvolumen
Das Finanzierungsziel sind 1.000.000 €, maximal werden Kapitalanlagen im Wert von 3.000.000 € emittiert.

Laufzeit
Die Laufzeit der tokenbasierten Schuldverschreibungen beginnt am 22.11.2022 und endet am 31.12.2027.

Kündigung
Es besteht für die Emittentin das Recht einer ordentlichen Kündigung zum Ende eines jeden Monats, frühestens jedoch zum 30.04.2024. Dabei ist eine Kündigungsfrist von vier Wochen einzuhalten. Die Rückzahlung der tokenbasierten Schuldverschreibungen erfolgt bei einer Kündigung durch die Emittentin zum Nennbetrag zzgl. einer Vorfälligkeitsentschädigung in Höhe von 50% der ausstehenden festen Zinszahlungen des Nennbetrags am fünften Bankarbeitstag nach Wirksamwerden der Kündigung.

Feste Verzinsung
Die Anleger:innen der tokenbasierten Schuldverschreibungen „Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022“ haben ab dem Tag der Einzahlung das Recht auf Zahlung von jährlichen Zinsen in Höhe von 7% p.a. bis einschließlich 31.12.2027. Die Zinsen werden jährlich nachträglich an jedem Zinstermin fällig. Der Zinstermin ist jeweils der fünfte Bankarbeitstag nach Ablauf eines Zinslaufs. Zinsen werden ab dem Tag der Einzahlung nach der Methode act/act berechnet. Die Berechnung der Zinsen erfolgt durch die Emittentin. Aufgrund der Berechnung der Zinsen für die Anleger:innen ab dem Tag der Einzahlung des Nennbetrags der tokenbasierten Schuldverschreibungen werden Stückzinsen nicht berechnet und sind daher von der Anleger:innen nicht zu zahlen. „Tag der Einzahlung“ ist der Tag der Gutschrift der Zeichnungssumme auf dem in der Zeichnungserklärung angegebenen Konto der Emittentin.

Bonuskomponente
Zudem erhalten die Anleger:innen jeweils für die Geschäftsjahre 2023 bis 2027 eine variable Bonuskomponente, die sich wie folgt berechnet:

Jeweils zuzüglich zur festen Verzinsung erhalten die Anleger:innen

- nachträglich eine variable Bonuskomponente in Höhe von insgesamt 2% des Nennbetrags der Schuldverschreibung, wenn die Emittentin in einem Geschäftsjahr einen Gruppenumsatz von mindestens EUR 5 Mio. und weniger als EUR 10 Mio. erzielt,
- nachträglich eine variable Bonuskomponente in Höhe von insgesamt 4% des Nennbetrags der Schuldverschreibung, wenn die Emittentin in einem Geschäftsjahr einen Gruppenumsatz von mindestens EUR 10 Mio. und weniger als EUR 20 Mio. erzielt, und
- nachträglich eine variable Bonuskomponente in Höhe von insgesamt 7% des Nennbetrags der Schuldverschreibung, wenn die Emittentin in einem Geschäftsjahr einen Gruppenumsatz von mindestens EUR 20 Mio. erzielt

(gemeinsam die „variable Bonuskomponente“). Die vorgenannten Schwellen sind nicht additiv.

Als „Gruppenumsatz“ gilt der Umsatz der Emittentin einschließlich aller mit ihr im Sinne der §§ 15 ff. AktG verbundener Unternehmen („Gruppengesellschaften“) gemäß der §§ 275 Abs. 2 Nr. 1, 277 Abs. 1 HGB (sowie ggf. entsprechender Regelungen nach anwendbaren ausländischen Recht) auf Basis des jeweils festgestellten und veröffentlichten Jahresabschlüsse, wobei der Gruppenumsatz, solange die Emittentin keinen konsolidierten Gruppenabschluss aufstellt, durch die Emittentin auch durch Addition aller Umsätze der Einzelabschlüsse der Gruppengesellschaften erfolgen kann. Eine Addition von Umsätzen aus unterschiedlichen Geschäftsjahren erfolgt nicht. Für die Emittentin selbst dient als Berechnungsgrundlage für die variable Bonuskomponente der im Bundesanzeiger veröffentlichte Jahresabschluss.

Weiterer Bonus und Exit Komponente
Die Anleger:innen der tokenbasierten Schuldverschreibungen „Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022“ sollen im Fall einer mehrheitlichen Übernahme der Emittentin durch Dritte („Exit Ereignis“) beteiligt werden. Soweit bei der Emittentin während der Laufzeit ein Exit Ereignis eintritt (Börsengang, Verkauf der wesentlichen Gesellschaftsanteile, Verkauf der wesentlichen Werte des Unternehmens), werden Anleger:innen zusätzlich anteilig an einem etwaigen Erlös aus dem Exit beteiligt. Nähere Informationen zur Höhe der Exit Komponente finden sich im Basisinformationsblatt sowie den Anleihebedingungen unter www.vytal.org/crowdinvesting.

Rückzahlung und Vorlegungsfrist
Die Emittentin wird die tokenbasierten Schuldverschreibungen vorbehaltlich der Regelungen des Rangrücktritts und der vorinsolvenzlichen Durchsetzungssperre am fünften Bankarbeitstag nach dem Ende der Laufzeit, mithin am 07.01.2028, unbar durch Überweisung auf ein Konto der Anleger:in zum Nennbetrag zurückzahlen. Der Rückzahlungsbetrag entspricht dem Nennbetrag der tokenbasierten Schuldverschreibungen.

Nachrang
Im Fall der Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen der Emittentin, werden Forderungen aus der tokenbasierten Schuldverschreibung erst nach den nicht nachrangigen Forderungen und den Forderungen im Sinne von § 39 Absatz 1 Nr. 1 bis 5 der Insolvenzordnung erfüllt.

Zweck der Kapitalanlage
Der Nettoemissionserlös der tokenbasierten Schuldverschreibungen dient der Unterstützung der unternehmerischen Wachstumsstrategie. Insbesondere die Erweiterung des Angebots von Vytal Mehrwegbehältern und der Ausbau des Netzwerks sollen mit der Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022 finanziert werden.

Gebühren / Agio
Es wird kein Agio erhoben.

Haftung der Anleger:in
Die Haftung der Anleger:in ist auf den Anlagebetrag begrenzt. Eine Nachschusspflicht gegenüber der Emittentin besteht nicht.

Qualifizierter Rangrücktritt
Die tokenbasierten Schuldverschreibungen enthalten einen qualifizierten Rangrücktritt einschließlich vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre. Die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre bewirkt eine Wesensänderung der Geldhingabe, von einer bankgeschäftstypischen Kapitalanlage mit unbedingter Rückzahlungsverpflichtung hin zu einer unternehmerischen Beteiligung mit einer eigenkapitalähnlichen Haftungsfunktion. Die Zahlungsansprüche aus dem tokenbasierten Schuldverschreibungen können aufgrund der vorinsolvenzlichen Durchsetzungssperre bereits vor Eröffnung eines Insolvenzverfahrens dauerhaft nicht durchsetzbar sein und der Ausschluss dieser Ansprüche kann dauerhaft und für unbegrenzte Zeit wirken.

UNSERE STORY & UNSERE MISSION

Die Idee

Unsere Gründer **Fabian**, **Sven** und **Tim** haben sich als Kollegen in einem großen Strategieberatungsunternehmen kennengelernt. Essen in Einwegverpackungen gehörte damals zu ihrem Arbeitsalltag. Das schlechte Gewissen in Anbetracht der überquellenden Büromülleimer und die Gewissheit, dass Einwegverpackungen in immer größerem Ausmaß zur Verschmutzung unserer Umwelt beitragen, war der Anstoß für sie, eine bessere Lösung zu entwickeln.

Das Besondere an Vytal sind nicht nur die Behälter. Schließlich gibt es schon genug Aufbewahrungs- und Frischhalteboxen in den Schränken dieser Welt. Das Einzigartige an Vytal ist unser ganzheitlicher, digitaler Ansatz. Wir setzen auf den schnellen Umschlag unserer Mehrwegbehälter, die im Sinne der **Circular Economy** (Kreislaufwirtschaft) genutzt, gereinigt und **schnell wiederverwendet** werden. Durch kurze „Standzeiten" wird der Kreislauf unserer Mehrwegbehälter erst effizient, bindet möglichst wenig Ressourcen und schont damit die Umwelt.

Echte Nachhaltigkeit

Wir alle wissen aus eigener Erfahrung, wie schwer es ist, sich konsequent nachhaltig zu verhalten. Vor allem, wenn Alltagsstress und Umstände wie Corona die Essenspläne durchkreuzen, Lieferessen bestellt wird oder wir Essen ins Büro bzw. nach Hause mitnehmen. Am Ende bleibt in der Regel ein großer Berg Müll zurück von Verpackungen, die aufwändig produziert und transportiert wurden. Häufig liegt die tatsächliche **Nutzungsdauer von Einwegverpackungen bei nur wenigen Minuten**(!) bevor sie im Müll landen und danach - insbesondere auch im Fall sogenannter „biologisch abbaubarer Einwegverpackungen" - verbrannt werden. Das ist eine riesige Ressourcenverschwendung und eine unnötige Belastung der Umwelt.

Unsere Motivation ist effektiv und wirkungsvoll gegen diese Verschwendung unserer planetaren Ressourcen vorzugehen und dabei die Nutzer:innen zu begeistern. Das ist für uns der Antrieb zur stetigen Weiterentwicklung von Vytal. Unser Geschäftsmodell ist so angelegt, dass Vytal umso mehr Umsatz generiert, je mehr Einweg ersetzt wird. **Vytal verbindet eine bequeme und für Konsument:innen kostenlose Nutzung (B2C) mit einer leicht in bestehende Prozesse und Systeme zu integrierenden Lösung für Partner:innen aus Gastronomie und Handel (B2B**). Unsere Mission ist es, Einwegverpackungen für To-Go Konsum und Lieferessen vollständig zu verbannen und durch Mehrweg zu ersetzen - in Deutschland, in Europa und zukünftig auch weltweit.

Technologie, die Spaß macht

Wir sind der Überzeugung, dass Pfand-basierte Mehrwegsysteme zu wenig Anreiz bieten, Behälter, Becher oder Flaschen häufig zu nutzen. Deshalb haben wir die Vytal Technologieplattform entwickelt, die **ähnlich wie ein Bibliothekssystem** funktioniert.

Herzstück ist eine App, mit der die Konsument:innen unserer gastronomischen Partnerbetriebe ihr Essen jederzeit und überall in unseren Mehrwegverpackungen erhalten können. Dazu verfügt jeder einzelne Mehrwegbehälter über einen individuellen

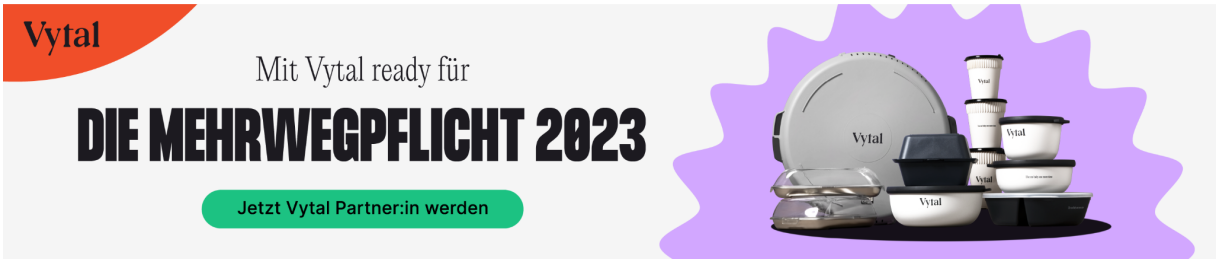
QR-Code, mit dem er (ähnlich wie ein Buch aus der Bibliothek) ausgeliehen und zurückgegeben werden kann.

Diese einfache und schnelle **Identifikation per App erlaubt** uns die nutzungsgenaue Abrechnung unserer Dienstleistung bei B2B-Partner:innen, die Erinnerung unserer Nutzer:innen an einen bevorstehenden Ablauf der **kostenlosen 14-tägigen Ausleihfrist**, die Motivation zu gezielten Behälterrückgaben und die effiziente Steuerung unserer Logistik. Gleichzeitig bietet die Vytal App unseren Nutzer:innen ein einfaches Ausleih- und Rückgabe-Erlebnis mit transparenter Wirkungsmessung, das sie dazu anregt, Mehrweg zu bevorzugen. Ein breites Netzwerk an gastronomischen Partner:innen, ein ansprechendes Erscheinungsbild und nützliche Informationen über unsere Partner:innen und deren aktuelle Angebote sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren für unsere Mission.

Starkes Wachstum, auch dank Mehrwegangebotspflicht 2023

Seit unserer Gründung Jahr 2020 konnten wir mehr als 3.500 Partner:innen für uns gewinnen. Dazu zählen Kantinenbetreiber:innen, einzelne Restaurantbesitzer:innen, aber auch namhafte Ketten wie KFC, Domino's Pizza oder burgerme. Sie alle schätzen die Vorteile, die eine digitale Mehrweglösung bietet und erhalten von uns hochwertige, auslaufsichere und auch für die Mikrowelle geeignete Mehrwegverpackungen für Mitnahme- und Lieferessen. Ganz ohne Pfand – und damit ohne den dafür nötigen zusätzlichen Aufwand in der praktischen Umsetzung. Wir sind besonders stolz darauf, dass unsere Produktpalette mit Bowls, Cups, Pizzabehältern, Sushi Trays und Burger Boxen so breit aufgestellt ist, dass wir alle typischen Speisen im Mitnahme- und Lieferessen Segment abdecken können. Wir arbeiten täglich an technischen Verbesserungen unserer Lösung, wollen bald weitere Behälterformate entwickeln und blicken auf eine Zukunft, in der die Vytal Mehrweglösung auch im Non-Food Bereich (z.B. E-Commerce, Refill-Stationen) zusätzlichen Einwegverpackungsmüll vermeidet. Wir wollen unsere Führungsposition in Deutschland weiter ausbauen und die Vorreiterrolle im deutschen Mehrwegmarkt nutzen, um unsere Lösung europaweit zu verbreiten. Unser erfahrenes Team, die etablierte Technologie-Plattform, finanzstarke Investor:innen und ein überzeugtes Unterstützer:innen-Netzwerk werden uns helfen, diesen Weg erfolgreich zu begehen.

Wir glauben, einen wichtigen Beitrag für eine verschwendungsfreie Zukunft und effektive Ressourcenschonung zu leisten und sehen sogar die Politik auf unserer Seite.



Die Politik in Europa (EU-Richtlinie 2019/904) und besonders die Gesetzeslage in Deutschland (§ 33, § 34 VerpackG) geben uns einen wertvollen Schub nach vorne. **Ab**

1. Januar 2023 sind Gastronom:innen in Deutschland dazu verpflichtet, zusätzlich eine Mehrwegalternative neben ihrer üblichen Einwegkunststoffverpackung für Mitnahme- und Lieferessen anzubieten („Mehrwegpflicht"). Sowohl kleine als auch große Gastro-Betriebe können ohne einen Anbieter wie Vytal diesen neuen Auflagen nur schwer gerecht werden. Wir helfen ihnen dabei zu verstehen, was die Anforderungen an sie sind und, dass eigene, individuelle Mehrwegverpackungen gegenüber einem Poolsystem Nachteile für die Konsument:innen haben. Vytal ist schon heute Europas größte digitale, pfandfreie Mehrweglösung mit den meisten Rückgabestellen.

Diese Ausgangslage zusammen mit der eindrucksvollen Systemeffizienz mit unserer Rücklaufquote von über 99% geben uns die Sicherheit, dass Vytal als Mehrweglösung nicht mehr wegzudenken ist.

Begleitet uns auf dieser aufregenden Reise, die gerade erst begonnen hat - let's start bowlin'.



MEILENSTEINE

Sep 2019: Die ersten „Vytals“ starten in Partnerrestaurants in Köln den Kampf gegen Einweg. Die erste Ausleihe von Vytal-Geschirr findet am 3. September 2019 im Mediapark in Köln statt - damals noch mit einer QR-Code Stempelkarte aus Karton statt der Vytal App.

Okt 2019: Die erste Kantine startet mit Vytal. Es ist der A&Z Betrieb im Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM), das im darauffolgenden Jahr durch die Covid-Pandemie noch häufiger in der Tagesschau zu sehen ist.

Jan 2020: Wir werden zur Teilnahme an „Die Höhle der Löwen“ eingeladen.

Mär 2020: Wir gründen die Vytal Global GmbH. „Die Höhle der Löwen” Aufzeichnung endet mit einem Investment durch Dr. Georg Kofler. Mit unserer ersten festangestellten Mitarbeiterin lassen wir den Tag bei unserer Partner:in L’Asiatico in Köln-Sülz ausklingen.

Mai 2020: Übernahme der Pickpack App und des Tech Teams, das noch heute den Kern des Vytal Tech Teams ausmacht.

Aug 2020: Wir gewinnen REWE, Evonik als strategische Partner:innen.

Sep 2020: Wir kooperieren mit 250 Partner:innen. Dank der Ausstrahlung bei „Die Höhle der Löwen” steigt die Zahl der Nutzer:innen schlagartig.

Nov 2020: Wir testen “Pizzabow” als erste Pizza-Mehrwegverpackung

Feb 2021: Seed-Finanzierung mit namhaften Investoren, wie z.B. Kai Hansen (Mitgründer von Lieferando) und Herbert Hainer (FC Bayern München), abgeschlossen.

Mai 2021: Wir haben 1,000,000 Einwegverpackungen eingespart.

Juli 2021: Zusammenschlüsse mit Herobox und Milubo ermöglichen die Ausleihe von “Vytals” in Österreich und Frankreich.

Okt 2021: Wir ersetzen die 2,000,000ste Einwegverpackung gemeinsam mit namhaften Betriebsrestaurants wie die von AUDI, SAP und SIEMENS. Insgesamt haben wir ein Netzwerk von 1.900 Partner:innen.

Feb 2021: Wir schließen unsere Series A Finanzierungsrunde mit namhaften neuen Investoren wie z.B. Grazia Equity GmbH, Kiko Ventures (IP Group), Rubio Impact Ventures, Flixbus Gründer ab.

Juli 2022: Wir haben 4,000,000 Einwegverpackungen ersetzt und KFC, Domino’s Pizza & burgerme als Partner:innen gewonnen.

Okt 2022: Vytal startet in Irland mit unserem lokalen Franchise Partner. Mit deutlich über 300 neu unterschriebenen Partnerverträgen endet unser vertriebsseitig stärkster Monat der Firmengeschichte.

DIE VYTAL FUNKTIONSWEISE

User Journey: Schnell, einfach und kostenlos

Wir möchten es unseren Nutzer:innen und Partner:innen so bequem wie möglich machen, die Umwelt zu schonen und haben deshalb eine Lösung entwickelt, bei der es möglichst einfach ist, Essen in Mehrwegbehältern zu erhalten bzw. zu servieren.

Jede:r registrierte **Nutzer:in** und alle unsere **Behälter** haben einen **individuellen QR-Code**. Durch Scannen wird der befüllte Mehrwegbehälter auf das Konto der Nutzer:in eingebucht, bevor das Essen mitgenommen bzw. ausgeliefert wird. Die Nutzer:in kann ihr Essen/Getränk ohne Verpackungsmüll genießen und hat **14 Tage Zeit** den Behälter bei einer unserer Gastropartner:innen oder Rückgabestationen zurückzubringen. Bei pünktlicher Rückgabe ist **das System 100% kostenfrei**. Sollte es doch mal länger dauern, können Nutzer:innen die Ausleihfrist gegen eine kleine Gebühr (1€) in der App direkt um 7 Tage verlängern, so oft es notwendig ist. Sollten Nutzer:innen die 14 Tage verstreichen lassen, z.B. weil sie unsere Behälter behalten möchten, ziehen wir die Kosten für den jeweiligen Behälter (4-10€) beim Nutzer:in-Konto ein.



Bei der Rückgabe einer Vytal wird der Behälter-QR-Code von unseren gastronomischen Partner:innen mit einem mobilen Scanner oder unserer B2B Partner-App wieder eingescannt. Damit wird der Behälter zurück auf die Partner:in gebucht und als wieder vorrätige Mehrwegverpackung registriert. Nach einer **hygienischen Reinigung** durch die Partner:in wird der Behälter wieder ausgegeben und der Kreislauf beginnt von vorne.

User Self-Scan Feature

Da es im Restaurant auch mal hektisch zugehen kann, haben wir die Vytal App für Nutzer:innen so gebaut, dass sie die Behälter auch selbst auf das eigene Konto einbuchen können. Nutzer:innen können somit unsere **Vytal Behälter selbst scannen**, sie auf ihr Konto buchen und so den Behälter ausleihen. Der erfolgreiche Scan wird anschließend nur kurz an der Kasse zur Kontrolle vorgezeigt. Das spart Zeit für unsere

Partner:innen, verleiht unseren Nutzer:innen Kontrolle und ein kleines Mitmach-Erlebnis beim Essenholen.

Kompatibel mit Lieferdiensten
Aufgrund unseres digitalen Ansatzes, sind wir sehr kompatibel mit den großen **Lieferplattformen (Lieferando, Wolt, UberEats, mjam** uvm.). Bei der Online-Bestellung können Nutzer:innen bei teilnehmenden Vytal Restaurants als Verpackungsoption "Mehrweg mit Vytal" auswählen. Dann fügen Nutzer:innen ihren fünfstelligen Delivery-Token (ihren privaten, vereinfachten QR-Code) mit in die Bestellung ein, sodass im Restaurant die für die Bestellung genutzten Behälter auf die richtige Nutzer:in gebucht werden.

Partner Journey: Leicht zu integrieren, einfaches "Pay-per-use"

Während des auf die Gastronom:innen zugeschnittenen Onboardings durch unser Vytal Onboarding Team üben neue Partner:innen das Ein- und Ausbuchen der Behälter. Dazu nutzen sie entweder ein von uns zur Verfügung gestelltes (oder auch ein eigenes) **Smartphone oder Tablet als Scanner**. Außerdem wird früh festgelegt, welche Behälter-Typen in der jeweiligen Location benötigt werden. Dadurch können wir Partner:innen schnell anschließen und die ersten Behälter zur Verfügung stellen. In den ersten Tagen beobachten wir dann eng die Ausleihen und geben Tipps zur Nutzung. Bei Bedarf können unsere Partner:innen uns jederzeit kontaktieren, z.B. um Nachlieferungen zu erhalten. Wir überprüfen aber auch selbst im System den täglichen Verbrauch, den aktuellen Bestand und können so auch pro-aktiv Nachschub liefern, bevor die Behälter im Ladengeschäft aufgebraucht sind.

Unsere Partner:innen sind Botschafter für unser System und der Ort an dem Nutzer:innen sich für Vytal und damit für Mehrweg entscheiden. Wir haben ein dediziertes **Partner Success Team zur Unterstützung unserer Partner:innen**, das sich täglich darum kümmert, dass Partner:innen effektiv mit unserem System arbeiten. Neben schnellen Rückmeldungen bei Rückfragen, sorgen wir auch für sinnvolle Integrationen in Kernprozesse: Insbesondere der Rückgabe-, Schmutzgeschirr-, Reinigungsprozess und der Wiederbefüllungskreislauf sind schnell von den Gastro-Mitarbeitenden gelernt und wir unterstützen die interne Dokumentation mit Videos und internen Kommunikationsmaterialien. Um auch die Ausgabe so effizient wie möglich zu gestalten, können wir die Funktionalitäten unserer B2B App auch in bestehende Kassen- oder Bestellmanagementsysteme integrieren. Wir sind bereits integriert bei Ventopay, Split und SIDES (ehemals Simply Delivery) und setzen kontinuierlich die Integration in weitere Gastro-Systeme fort.

Unser **Umsatzmodell ist untrennbar mit der Nutzung unserer Behälter und der positiven Wirkung auf die Umwelt verbunden**. Gastro-Partner:innen bezahlen zum Zeitpunkt der Ausgabe der Vytal Behälter einen Centbetrag an uns, also pro Buchung auf die Nutzer:in. Hier ist der Moment, in dem Vytal Partner:innen ebenfalls einen Anreiz haben, unser System zu nutzen. Sie schonen mit dem Griff zum Vytal Behälter nicht nur automatisch die Umwelt, sondern auch ihre Kosten. Denn in den meisten Fällen ist **unsere Nutzungsgebühr niedriger als die Kosten einer Einwegverpackung**. Dementsprechend sind viele unserer Partner:innen nicht nur überzeugte Botschafter:innen für den guten Zweck, sondern auch finanziell motiviert uns zu nutzen. Wir berechnen zwar eine Einrichtungsgebühr, um am System teilzunehmen,

verlangen jedoch keine Grundgebühr von Partner:innen. Immer wenn sie Vytal nutzen, entweder, weil sie ihre eigenen Gäste dazu ermutigen, oder weil Vytal Nutzer:innen nach uns fragen, generieren wir Umsatz. Deshalb ist es stets **unser größtes Ziel, mehr Einwegverpackungen zu ersetzen** und ein System zu betreiben, in dem der Kreislauf super effizient funktioniert.

Return-Boxen und Scanner
Um unsere Partner:innen zu unterstützen und bei der Rückgabe Zeit zu sparen, vermieten wir eigene Hardware, nämlich Rückgabeboxen und Rückgabescanner. Mit dem Rückgabescanner können Nutzer:innen selbst Mehrwegverpackungen an das Restaurant zurück buchen, ohne dass Gastro-Partner:innen das Handy zücken müssen. Die Nutzer:in legt nach dem schnellen Scanvorgang den Behälter in die Rückgabebox und die Partner:in kann sich später um die Leerung der Box kümmern, z.B. wenn das Mittagsgeschäft vorbei ist.

Vytal im Vergleich zu Pfandsystemen

Warum ist Vytal nicht einfach ein Pfandmodell, wie es die deutschen Verbraucher:innen mit dem Flaschen-Pfandsystem seit Jahrzehnten kennen? Die Frage liegt auf der Hand und auch wir haben sie uns gestellt. Unsere **langfristige Vision** hat die Entscheidung leicht gemacht: Unser Portfolio aus recycelbaren Kunststoffbehältern für Mitnahmemahlzeiten sollte **nicht wie Pfandflaschen und andere Essensbehälter wochenlang im Schrank** stehen, sondern Teil einer wirklichen Kreislaufwirtschaft werden.

Inspiriert von Sharing-Anbietern wie Airbnb und Sixt haben wir deshalb ein digitales Ausleih- und Rückgabesystem ähnlich einer modernen Bibliothek entwickelt. Pfandfrei und mit einer App, in der sich Nutzer:innen zunächst anmelden. Vor dem Mitnehmen müssen sie die Behälter auf ihr Konto buchen und können dafür unbeschränkt viele Behälter kostenlos ausleihen. Wir geben unseren **Nutzer:innen 14 Tage Zeit, die Behälter zurückzubringen**. Diese Lösung funktioniert bereits schon jetzt besser als das Flaschen-Pfandsystem in Deutschland. Bei Vytal beträgt die **Rückgabequote 99,3% und im Durchschnitt kommen Vytal Behälter in weniger als fünf Tagen zurück** zu einer unserer Partner:innen.

Wir sind überzeugt, dass unser **digitales System einem Pfandsystem überlegen** ist. Dies hat **vier entscheidende Gründe**:



Pfand verteuert den Zahlbetrag an der Kasse: Im Pfandsystem haben Nutzer:innen beim Bezahlen das Gefühl, dass sie mehr für ihr Essen zahlen müssen, weil sie Essen plus Pfand bezahlen. Der höhere Betrag schreckt ab und führt dazu, dass sich mehr Menschen doch für die Einwegverpackung entscheiden, weil die Wahl von Mehrweg teurer erscheint. Das ist bei Vytal anders. Außerdem beinhaltet eine typische (Online-) Bestellung regelmäßig mehr als eine Mahlzeit, wodurch mehrere Behälter benötigt werden und eine hohe Pfandzahlung für die Kund:in fällig wird. Wenn man für fünf Personen jeweils Vorspeise und Hauptgericht mitnimmt, wären bei 5€ Pfand pro Behälter direkt 50€ Pfand (5×2×5€) fällig. Bei Vytal bucht die Nutzer:in einfach alle 10 Behälter auf ihren Account oder für den Freundeskreis noch einfacher: sie teilt dem

Restaurant mit, welche Vorspeise und Hauptgericht auf welchen Delivery-Token ihrer Freund:innen gebucht werden soll, so dass jede Freund:in direkt die richtigen 2 Behälter in ihrem Vytal Account in der App sieht.



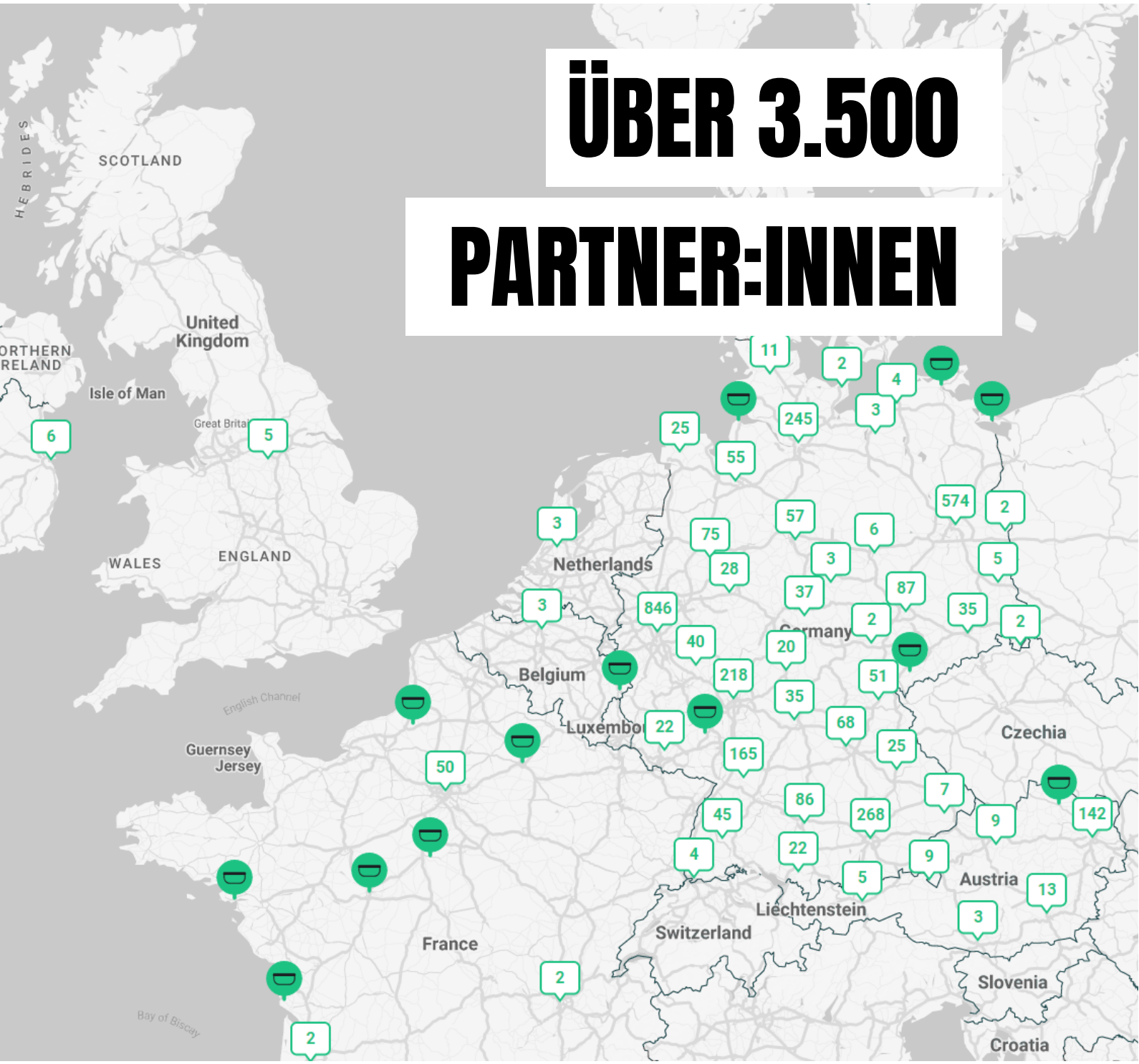
Pfand ermöglicht keine effiziente und nachhaltige Kreislaufwirtschaft: Durch Pfand gibt es keinen echten Anreiz, eine Verpackung schnell oder überhaupt wieder zurückzubringen, da man durch die Pfandzahlung das Gefühl bekommt, dass man diese erworben hat. Ebenso kann auch keine Rückgabefrist gesetzt werden, obwohl eine schnelle Rückgabe für die Systemeffizienz und die Umweltwirkung besonders wichtig ist. Es können Monate vergehen, bis Pfandbehälter zurück zum Gastro-Betrieb kommen, wo sie eigentlich gebraucht und wieder genutzt werden. In unserer Vytal App sieht die Nutzer:in, bis wann der geliehene Behälter kostenfrei genutzt werden kann und wird mehrfach daran erinnert, diesen zeitnah wieder abzugeben. Dauert es doch mal länger, verlängert die Nutzer:in die Rückgabefrist für 1€ um 1 Woche. Sooft sie möchte.



Pfand steigert das Diebstahlrisiko für die Behälter: Pfandbehälter werden durch die Möglichkeit, sie in Bargeld einzutauschen, zu besonders risikoreicher Ware. Je höher der Pfandbetrag, desto besser müssen die Behälter gesichert sein. Mitarbeiter:innen müssen darauf achten, dass Pfandbehälter hinter der Theke und in Lagern gut gegen Diebstahl gesichert sind. Das gilt gleichermaßen auch für Rückgabeautomaten, die in besonderem Maße von Vandalismus betroffen sind, wenn sie die Auszahlung von Pfandgeld ermöglichen. Vytal Behälter haben ein deutlich niedrigeres Diebstahlrisiko, da sie lediglich als Behältnis genutzt und niemals gegen Bargeld eingetauscht werden können.



Pfand erhöht die Transaktionskosten bei bargeldloser Zahlung: Die Abwicklung von Pfandzahlungen bei digitalen Bezahlarten ist mit Extrakosten für die Gastronom:innen verbunden, da z.B. Kreditkartenzahlung Provision kosten. Kreditkartenanbieter, Kassensysteme und Zahlungsabwickler verlangen häufig einen niedrigen einstelligen Prozentsatz des abgewickelten Gesamtbetrags, d.h. die Transaktionskosten werden nicht auf den echten Umsatz bezahlt, sondern auf Umsatz plus Pfand - dabei ist das Pfand gar kein Umsatz, sondern eine Verbindlichkeit für den Betrieb. Bei der Rückgabe muss dann aber natürlich der volle Pfandbetrag häufig in bar ausbezahlt werden. Das führt zu unnötigen Kosten auf Seiten der Gastronom:innen.



Überzeug dich selbst: Link zur Karte

UNSERE BEHÄLTER - DIE VYTALS

Im Kern unseres Geschäftsmodells stehen unsere Behälter mit QR-Code. Durch unsere digitale Lösung und den von uns effizient organisierten Kreislauf sind sie ökologisch nachhaltiger als Einwegverpackungen, obwohl sie in der Produktion etwas mehr Ressourcen verbraucht haben als die Einwegverpackungen, die sie ersetzen. Von Anfang an haben wir daher sichergestellt, dass unsere Behälter oft genug benutzt werden, um wirklich Ressourcen einzusparen.

Ein **Vytal Behälter ist bereits nach 10 Nutzungen ökologischer als Einweg** und spart mit jeder weiteren Nutzung zusätzliche Ressourcen ein. Etwa **200 Mal kann ein durchschnittlicher Vytal Behälter befüllt und gespült werden**, bevor er abgenutzt ist und recycelt werden muss. Aktuell wurde jeder Vytal Behälter im **Schnitt schon mehr als 16 Mal** genutzt.

Das sind zwei gute Nachrichten:

1. Unsere Behälter haben im Durchschnitt bereits eine positive Umweltwirkung, auch wenn sie erst vor ein paar Tagen ins System eingeführt wurden.
2. Wir haben mit den bestehenden Behältern noch ein durchschnittliches Umsatzpotenzial von jeweils 184 weiteren Nutzungen.

Produktion

Bei der Herstellung achten wir auf die Auswahl und Qualität unserer Lieferanten. Wir wollen unseren Nutzer:innen **verantwortungsvoll produzierte und qualitativ hochwertige Behälter** in die Hand geben, die auch nicht auslaufen, selbst wenn man mal zur Straßenbahn rennen muss.

Sehr gut transportable und ausreichend dicht.

★ ★ ★ ★ ★

Ich nutze Vytal in Mensa des Göttinger Klinikums. Aus den Schalen ist es sehr angenehm zu essen, wesentlich besser als die bisherigen Styroporverpackungen. Man kann sie auch sehr gut transportieren,sind ausreichend dicht. Die Rückgabe ist unkompliziert und wird zuverlässig gescannt. Neben dem praktischen Nutzen freut mich natürlich auch der ökologische Nutzen und Gedanke.

NoName via Google Play Store

Für unsere Mission ist zudem entscheidend, dass unsere Produkte aus recycelbaren Materialien, wie z.B. aus dem sehr gut erforschten Kunststoff Polypropylen hergestellt werden, damit wir das Material unserer Behälter nach ihrem Lebenszyklus wiederverwenden können.

Wir sammeln ausgemusterte Behälter und planen, sie zukünftig (soweit gesetzlich zulässig) gemeinsam mit unseren Produzenten wieder in neue Behälter zu verwandeln. Echter Kreislauf, bis zum Ende!

Von Anfang an war klar, dass auch unsere Produzenten verantwortungsvoll arbeiten müssen und zu mehr Nachhaltigkeit beitragen. Unsere ersten Standardbehälter wurden von der Firma Mepal B.V. in der **Niederlanden produziert**. Wir haben uns früh für Mepal entschieden, weil sie sich z.B. durch die Zusammenarbeit mit Behindertenwerkstätten für soziale Verantwortung und Teilhabe einsetzen und sich ebenfalls das Ziel gesetzt haben, Menschen zu nachhaltigem Handeln zu motivieren. Die Mepal Schalen liegen gut in der Hand, sind auslaufsicher, mikrowellentauglich und lassen sich für viele verschiedene Mahlzeiten nutzen.

Unsere unterteilten Menüschalen Bowls (Compartment Bowls) werden ebenso in der EU von Zero Waste Solutions, s.r.o in **Tschechien produziert**. Auch diese Behälter sind aus dem 100% recyclingfähigen Material Polypropylen, auslaufsicher und erweitern unser Sortiment für Mahlzeiten mit zwei oder mehr getrennten Komponenten.

Einer unserer neueren Behälter ist die Pizzaverpackung von PIZZycle, die **in Deutschland produziert** wird**.** Sie stellt sicher, dass Pizzen auch nach längerem Transport noch knusprig bleiben. Unsere Pizzaboxen sind ebenfalls 100% recyclingfähig und sehr vielseitig (z.B. auch für Sushiplatten einsetzbar). Außerdem sehen sie dazu noch schick aus und sind platzsparend. So bekommt unser Partner Domino’s Pizza dank der Vytal Pizzabox eine Pizza mehr in ihre Liefertasche als mit ihren Einweg- Pizzakartons. Im Bereich Pizza sind wir stolz, eine Vorreiterrolle zu genießen und freuen uns, viele glückliche Pizzabäcker:innen zu haben, die unser System nutzen.

Neben den klassischen Bowls und neuen Produkten pilotieren wir derzeit weitere Behälter, wie transparente Sushi Verpackungen und Burger Boxen, bei denen wir zum Teil auch Hersteller außerhalb Europas testen. Uns ist wichtig, Behälter nur in unser Standardportfolio aufzunehmen, wenn sie bestmöglich auf den Anwendungsfall passen und von ökologisch verantwortungsvollen Firmen produziert werden. Die Palette wächst nachhaltig.

Speziell für Vytal entwickelte Behälter

Einer unserer neuen Hersteller, mit dem wir die Zusammenarbeit ausbauen möchten, ist die Koziol »ideas for friends GmbH, die ausschließlich mit Ökostrom produziert, ihre Materialien vorwiegend in Deutschland einkauft und auch lokal **im Odenwald produziert**. Wir haben bereits intensiv in die Zusammenarbeit mit Koziol investiert und planen langfristig, den Großteil unserer Behälter lokal zu beziehen.

Koziol entwickelt aktuell die **Nachfolger unserer Standard-Bowls** der Größen L (1.250ml), M (750ml) und S (500ml). Ein neues Design und verbesserte Eigenschaften (angepasst auf Basis des Feedbacks und unserer Erfahrungen der letzten zwei Jahre) stehen bereit, um ab 2023 von Nutzer:innen getestet zu werden. Anschließend werden sie sukzessive unsere bestehenden Schalen ergänzen und abgenutzte Schalen ersetzen.

Übersicht unserer Behälter

Produkt	Anwendungs-bereich	Vol.	Höhe	Gewicht	Durchmesser	Belastbarkeit			Material	Checkouts seit Start
						Mikrow.	Spülm.	Frost		
Bowl S	Unsere All-Rounder: Nudeln, Salate, Curries, Bowl-Gerichte und vieles mehr	500ml	8,5cm	157g	13,5cm	Ja (mit offenem Deckel)	Ja	Ja	Polypropylen (PP), Thermoplastische Elastomere (TPE)	~ 500T
Bowl M		750ml	6,8cm	193g	16,9cm		Ja	Ja		~ 300T
Bowl L		1.250ml	7,8cm	267g	20,2cm		Ja	Ja		> 2 Mio.
Compart-ment Bowl	Hauptgerichte und Beilagen komfortabel einzeln verpacken	1.000ml	5,5cm	211g	22cm		Ja	Ja	PP	< 1 Mio.
Sushi S	Sushi, Nigiri und Sashimi. Aber auch super für Kuchen!	-	6,2cm	158g	-	-	Ja	Ja	Edelstahl (75% recycelt), Tritan Kunststoff	vor Kurzem gestartet
Sushi L		-	6,2cm	220g	-	-	Ja	Ja		
Pizza Box	Pizza & Platten	-	4cm	203g	29,4cm	Ja	Ja	Ja	PP	
Burger Box	Burger & Pommes	-	10cm	170g	16×16cm	Ja	Ja	Ja		
Cup 0,2	Kaffee und andere Heißgetränke, aber auch Eiscreme	200ml	9,6cm	42g	8,2cm	Ja	Ja	-		~ 100 T (vor Kurzem gestartet)
Cup 0,3	Kaffee und andere Heißgetränke	300ml	10,7cm	61g	9cm	Ja	Ja	-		
Cup 0,4		400ml	13,2cm	70g	9cm	Ja	Ja	-		
Cup 0,5	Kaltgetränke, Smoothies	500ml	17,5cm	66g	9cm	Ja	Ja	-		Coming soon


Vytal
Vytal






Vytal












Vytal
Vytal







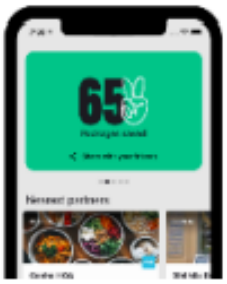
UNSERE PLATTFORM & UNSERE APPS

Um unseren Nutzer:innen und Partner:innen eine auf ihre jeweiligen Bedürfnisse zugeschnittene und einfache Möglichkeit zu geben, sich einen Vytal Behälter auszuleihen (auszugeben) und zurückzubringen(-nehmen), haben wir zwei separate Apps entwickelt.

Die **B2B App** wird von unseren Partner:innen genutzt, um Behälter auszugeben und zurückzunehmen. Es gibt jedoch weitere Funktionen, wie z.B. ein Bestandsmanagement, die Wirkungsmessung sowie die Bestellfunktion. Partner:innen können ganz einfach weitere Vytal Behälter per Klick bestellen. Unsere internen Prozesse sind darauf optimiert, schnell die richtige Menge nachzuliefern.



B2B App



B2C App

Die **B2C App** wird von unseren Nutzer:innen eingesetzt, um bestelltes Essen in Vytal Behältern zu erhalten. Für die Behälterrückgabe wird die B2C App nicht benötigt, da dabei die Partner:innen oder Rückgabestation das Zurückbuchen übernehmen. Außerdem sehen unsere Nutzer:innen auf der integrierten Landkarte, welche Partner:innen in der Nähe sind und welche Behälterrückgabemöglichkeiten es gibt. Dabei sehen unsere Nutzer:innen Öffnungszeiten, Bilder und können sich direkt zu den angebundenen Lieferdiensten weiterleiten lassen, um Essen beim ausgewählten Restaurant online zu bestellen. Im Profil des Restaurants kann nachvollzogen werden, wie viele Einwegverpackungen dort schon mit Vytal eingespart wurden. Im eigenen Profil sieht die Nutzer:in auch ihre eigene Wirkung und erhält Trophäen z.B für die schnelle Rückgabe am Ausleihtag oder auch das Ausleihen unterschiedlicher Behältertypen. So wird spielerisch dafür gesorgt, dass nachhaltiges Verhalten Spaß macht. Jede und jeder sieht live in der App, welchen eigenen Beitrag sie/er für unsere Umwelt bereits geleistet hat, noch in Zukunft leisten kann und wird so zum Mitmachen animiert. Let's bowl together.



Für unsere tägliche Arbeit und die Optimierung des Systems nutzen wir diverse **Analyse-Tools**. So erhalten wir Informationen in Echtzeit über die Vytal Nutzung. Wir erstellen Vorhersagen und steigern die Effizienz des Systems, indem wir Behälter dorthin verteilen, wo sie benötigt werden.

Die App ist der Wahnsinn!

★ ★ ★ ★ ★

Ich verfolge das Unternehmen schon länger und finde die Idee super! Als ich jetzt endlich mal in einer Großstadt das System ausprobieren konnte, war ich von der App komplett überzeugt. Ich habe mich noch nie so schnell irgendwo angemeldet und Essen bestellt. Sie unterstützt "Anmelden mit Apple" und hat eine direkte Apple Pay Integration. Absolut effizient! Die VYTAL Partner waren super nett und das Essen ebenfalls top. Das einzig Enttäuschende ist wohl, dass es bisher so wenige teilnehmende Gastronomen in meinem Bundesland Schleswig-Holstein gibt.

s.yannick via AppStore

DANKE, s.yannick, lass uns das zusammen ändern!

UNSERE LOGISTIK

Mit Standorten in Köln, München, Berlin, Hamburg, Düsseldorf, Leipzig und Wien sowie unserem zentralen Versandzentrum in Köln sind wir in der Lage, unsere Partner:innen in ganz Deutschland und Österreich schnell mit neuen Behältern zu beliefern oder auch Behälter abzuholen und umzuverteilen.

Für die lokale Umverteilung von Behältern nutzen wir **eigene e-Lastenfahrräder**, um CO2 Emissionen zu vermeiden. Unsere **Vytal Fahrer:innen sind unsere Local Heros auf der Straße** und sind nicht nur bei Sonnenschein für unsere Nutzer:innen unterwegs. Sie pflegen den täglichen Kontakt mit Gastro-Partner:innen und sind fahrende Werbeträger für Vytal. Cooler Helm, Markus!

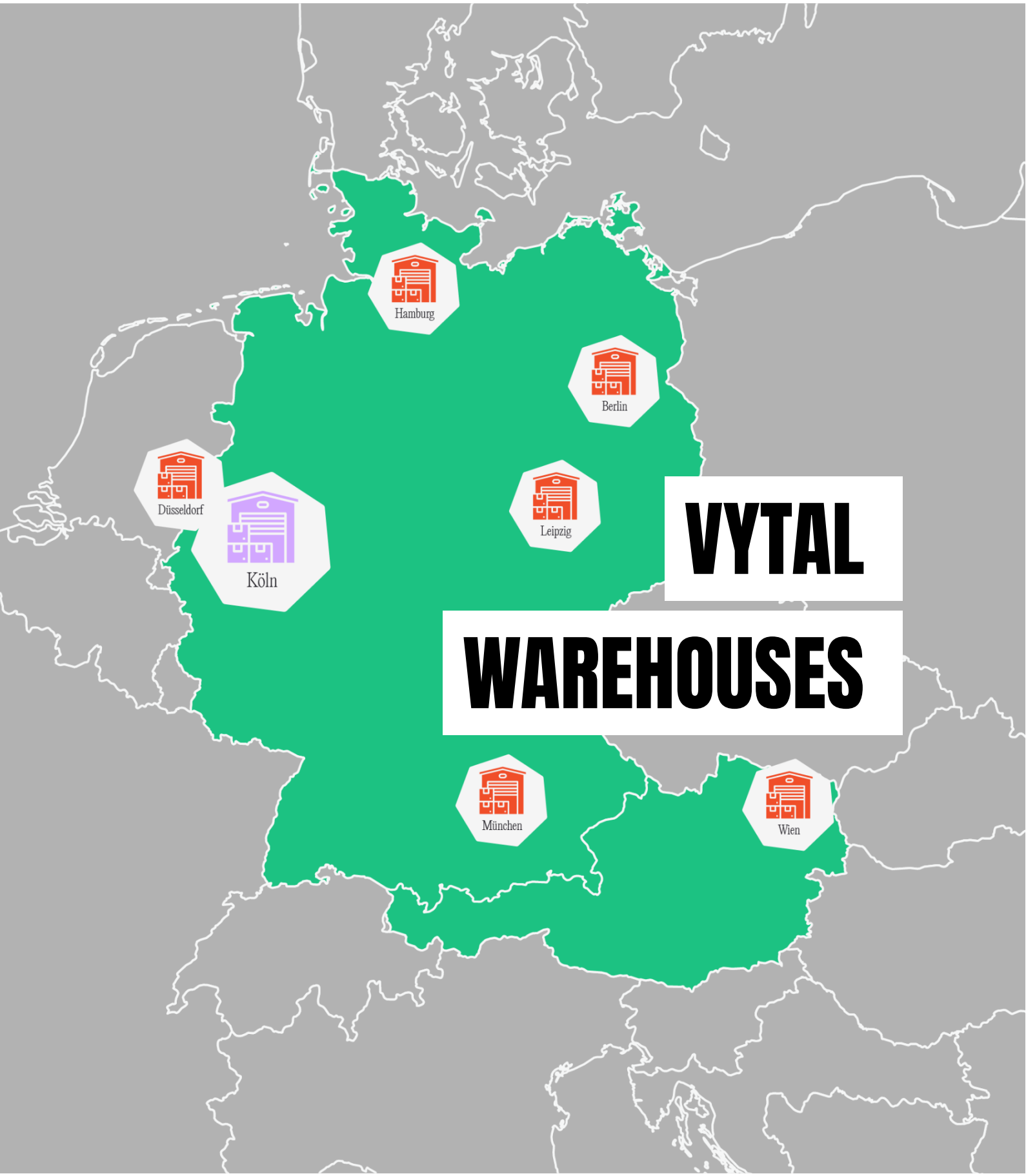




Für Lieferungen außerhalb der Ballungszentren haben wir einen Rahmenvertrag mit der DPD Group, der uns den schnellen Versand auch großer Behältermengen erlaubt. Unser zentrales **Versandzentrum in Köln ist bereits im Mai 2022 in ein neues Hochregal-Lager umgezogen, aus dem wir mit sehr effizienten Prozessen und** einem aktuell 8-köpfigen Team neue Partner:innen in Köln, in Deutschland und in ganz Europa beliefern.

Effiziente Beschaffungsprozesse und Routenplanungen gehören zu unserem täglichen Geschäft und werden mit unserem weiteren Wachstum immer stärker zu unseren wesentlichen Erfolgsfaktoren. Wir haben das Jahr 2022 genutzt, um unsere Abläufe auf den Start der deutschen Mehrwegangebotspflicht am 1. Januar 2023 vorzubereiten.

Wir sind bereit für schnelles Wachstum und bedienen bereits heute Partner:innen in Österreich, Frankreich und den Niederlanden aus unserem Versandzentrum in Köln.


Hamburg
Berlin
Düsseldorf
Köln
Leipzig
VYTAL
WAREHOUSES
München
Wien

DAS VYTAL TEAM

Wir haben das Glück, regelmäßig motivierte Talente für uns zu gewinnen. Unser **innerer Antrieb, die Welt mit innovativen Lösungen ein kleines Stückchen besser zu machen**, schweißt uns als Team zusammen und digitale Arbeitsweisen ermöglichen uns, schnell agieren zu können.

Unsere Bürostandorte in Köln und Berlin geben uns die Möglichkeit, uns persönlich zu treffen, herausfordernde Fragestellungen zusammen zu lösen und unsere Erfolge zu feiern. Durch **Remote-Work sind unsere Recruiting-Aktivitäten nicht auf diese Städte beschränkt. Durch den Organisationsaufbau während der Covid-Pandemie** sind wir sehr erfahren im dezentralen Arbeiten und haben gelernt, auch auf Distanz eine starke Kultur aufzubauen. So sind wir mit unserem Team schon heute in vielen großen deutschen Städten vertreten, ohne überall eigene Büros zu betreiben. Aktuell zählen wir rund **80 Mitarbeiter:innen**, die unermüdlich daran arbeiten, Mehrweg zum Standard zu machen.

Gründer & Management Team



Dr. Tim Breker

Co-Founder and Managing Director

Nach einem BWL Studium an der WHU, einem Master of Public Policy und einem PhD in Sozial-Kognitiver Psychologie, hat Tim zunächst ein Social Business gegründet und als Unternehmensberater gearbeitet, bevor er 2019 gemeinsam mit Sven Witthöft Vytal gestartet hat. Tim kümmert sich heute bei Vytal vor allem um unser Kantinensegment sowie um die Bereiche Finance und HR.



Dr. Fabian Barthel

Co-Founder and Managing Director

Nach seinem PhD an der London School of Economics and Political Science war Fabian mehr als acht Jahre in der Unternehmensberatung tätig. Währenddessen wurde er u.a. für ein Jahr an das World Economic Forum entsandt. Fabian hat zwei lebhafte junge Töchter und verstärkt seit März 2020 das Gründerteam von Vytal. Er ist zuständig für unser Restaurantsegment sowie für die Bereiche Produkt und Operations.



Sven Witthoeft

Co-Founder and Board Member

Das Thema Nachhaltigkeit beschäftigt Sven schon seit seinem VWL Studium (mit Fokus auf nachhaltiger Entwicklung) in Mannheim und Paris. Zunächst arbeitete er fünf Jahre zusammen mit Tim & Fabian in der Unternehmensberatung, bevor er gemeinsam mit Tim Vytal gestartet hat. Im Sommer 2022 hat er sich aus der operativen Geschäftsführung zurückgezogen und ist in unser Advisory Board gewechselt. So begleitet er Vytal weiterhin eng als Berater und schärft unseren Blick für das Wesentliche: einen Unterschied in der Welt machen.



Peter Maximilian Simon

Commercial

Peter absolvierte zunächst seinen Master an der IU International University of Applied Sciences und konnte seitdem Erfahrungen als Senior Sales Operations Manager, Head of Sales, Chief Operating Officer und Commercial Director in der Lebensmittel-Lieferindustrie sammeln. Peter sorgt dafür, dass Vytal europaweit neue Partner:innen gewinnt und weltweit als Mehrweglösung wahrgenommen wird.



Johann Gillhoff

Tech

Nachdem Johann seinen Bachelor in angewandter Informatik an der HTW Berlin abgeschlossen hat, hat er zunächst selbst ein Unternehmen gegründet, das sich darauf spezialisiert, Daten von Webseiten zu extrahieren. Johann ist als Teil des Pickpack Tech Teams zu Vytal gekommen und sorgt dafür, dass unsere Technologie reibungslos funktioniert. Er stellt sicher, dass unsere ständig neuen internen und externen Features das effiziente Wachstum von Vytal unterstützen.



Ulrike Klein

Marketing

Ulrike hat ihren Master in Medienökonomie an der Technischen Universität in Ilmenau gemacht und konnte seitdem Erfahrungen als Content Marketing Spezialistin, Brand Managerin & Social Media Managerin sammeln. Sie ist zudem selbst Gründerin eines Unternehmens. Ulrike sorgt dafür, dass Vytal breite Bekanntheit erlangt und ständig im Gespräch bleibt.



Dr. Josephine Kreische

Product

Nach ihrem Masterstudium an der Uni Köln hat Josephine an der WHU promoviert. Sie ist die stolze Mutter von drei Kindern und Expertin im Bereich B2B Pricing. Sie hat mehrere Jahre im digitalen Produktmanagement gearbeitet und sorgt bei Vytal dafür, dass sich die Produktfunktionen ständig weiterentwickeln, um Vytal zu einem tollen Erlebnis für alle zu machen.



Robert Burkhardt

Operations

Robert absolvierte sein Masterstudium an der Universität Leipzig und sammelte seitdem Erfahrungen in den Bereichen Unternehmens- und Projektberatung, Business Development und Operations. Er sorgt bei Vytal für eine reibungslose Logistik. Er hat stets ein Auge auf das System und stellt die Verfügbarkeit von Behältern bei unseren Partner:innen sicher.



Nina Zacherl

Customer Support

Nina absolvierte eine Ausbildung zur Hotelfachfrau und sammelte seitdem Erfahrungen im Bereich Customer Support und als Executive Assistant in großen Unternehmen. Bei Vytal sorgt Nina dafür, dass Anfragen von unseren Nutzer:innen schnell beantwortet werden und wertvolles Feedback im Produkt und bei Partner:innen umgesetzt wird.



Ole Scharpen

Partner Success

Ole absolvierte sein Studium im Bereich Hospitality Management an der International University of Applied Sciences und hat mehrere Jahre Erfahrung im Account Management. Bei Vytal ist er der zentrale Kontakt für unsere Partner:innen und sorgt dafür, dass alle ihre Wünsche in Erfüllung gehen.



Wilhelm Hergert

Warehousing

Nach einer Ausbildung zur Fachkraft für Lagerlogistik hat Willi in mehreren internationalen Unternehmen gearbeitet. Mittlerweile verfügt er über mehr als 15 Jahre Berufserfahrung im Logistiksektor und hat von der Kommissionierung, über Schichtleitung bis hin zur Betreuung von Auszubildenden schon viele Themen verantwortet. Bei Vytal sorgt Willi für eine reibungslose Logistik-Kette und stellt sicher, dass unser Behälter Nachschub gesichert ist.



Jan Callies

HR

Jan hat einen Master in Business Psychology absolviert und sich auf interkulturelle Integration spezialisiert. Er hat mehrere Jahre Erfahrung als Recruiter und HR Business Partner. Bei Vytal sorgt Jan dafür, dass wir unsere offene Unternehmenskultur trotz des starken Wachstums nicht verlieren und Menschen mit dem Herz am richtigen Fleck bei uns arbeiten.



Dima Rachmann

Field Sales

Als diplomierter Film- und Fernsehwirt hat Dima 10 Jahre für das “Who is Who” der internationalen Werbebranche gearbeitet und hat anschließend seine Kreativität in der Gastronomie spielen lassen. Sein vorletzter Arbeitgeber “TheFork” hat ihn 2x als Vertriebler des Jahres ausgezeichnet und als ehemaliger Teamleiter bei Foodpanda bringt er nun Schwung in unser Geschäft. Bei Vytal überzeugt er Gastronom:innen, warum es sich auch wirtschaftlich lohnt, nachhaltig zu arbeiten.



Hendrik Fixsen

KAM Restaurant

Hendrik zog es nach einem Masterstudium an der ESB Business School Reutlingen in die Berliner Startup-Szene. Dort sammelte er bei den großen Lieferdiensten Erfahrungen im Bereich Sales und Key Account Management. Auch bei Vytal ist er für die großen Ketten der Systemgastronomie verantwortlich und sorgt dafür, dass unsere Key Accounts umfassend bedient werden.



Marco da Piedade Gomes

KAM Canteen

Nach seiner Ausbildung bei einer großen Bank zog es Marco zunächst in die Automobilindustrie, in der er 12 Jahre Vertriebserfahrung sammeln konnte und zuletzt als International Key Account Manager bei der Daimler AG Großkunden im weltweiten Umfeld betreute. Diese Erfahrung nutzt er nun für Vytal, um bei Großunternehmen, Universitäten und anderen Einrichtungen den in den Kantinen anfallenden Einwegverpackungsmüll durch Mehrweg zu vermeiden.



Arpad Kurcz

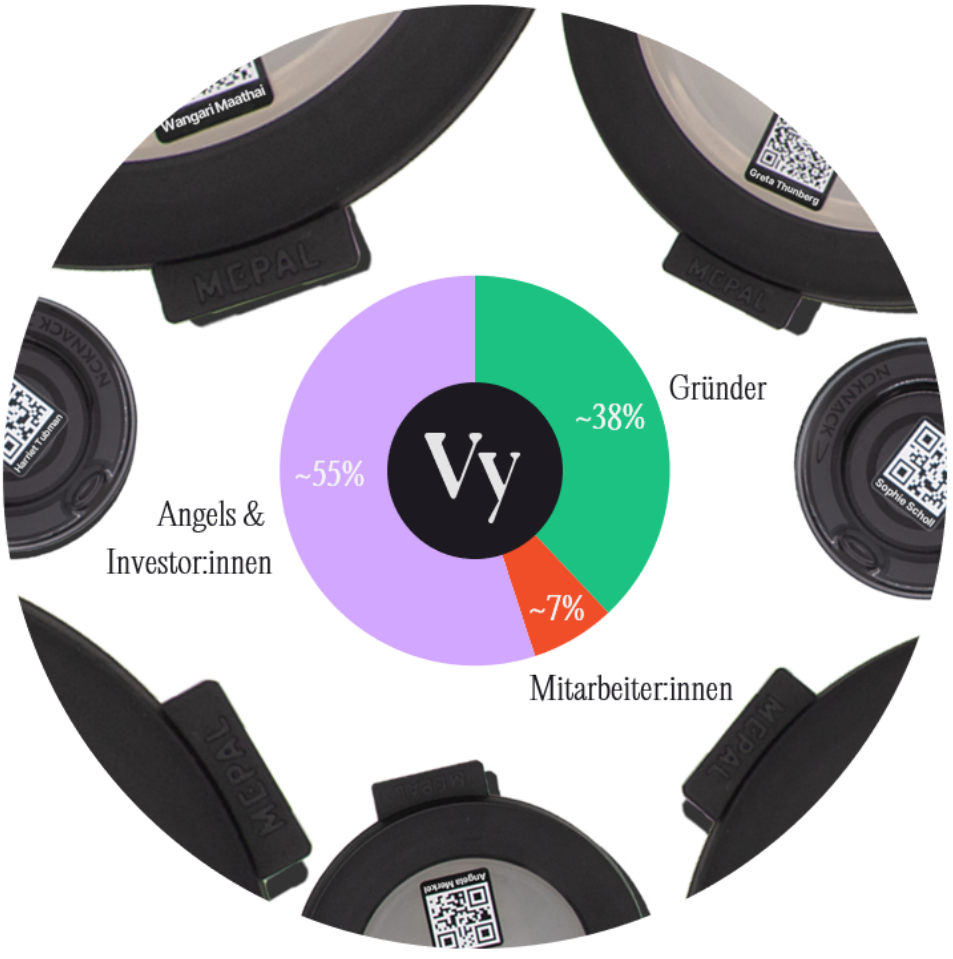
Finance

Nach einem Master in Corporate Finance an der Uni Mannheim war Arpad fünf Jahre als Unternehmensberater im Bereich Strategie und Finanzplanung tätig. Arpad hat eine eingetragene Lebenspartnerschaft mit Microsoft Excel und sorgt bei Vytal für eine transparente Zahlenwelt. Zusammen mit Tim kümmert er sich um das nötige Kapital für unsere Investitionen.

Investor:innen

Dem Gründerteam von Vytal (Fabian, Sven und Tim) war von Anfang an bewusst, dass sie zur erfolgreichen Umsetzung ihrer großen Vision (Vytal weltweit zum Standard für Mehrweg zu machen) Kapital von Investoren benötigen. Nachdem sie 2019 die wichtigsten Hypothesen zur Effizienz ihres digitalen Mehrwegsystems mit eigenem Kapital verifizieren konnten, haben sie gezielt **Business Angels und professionelle Investoren** angesprochen, um den Aufbau von Vytal zu finanzieren. Um auch erste und wichtige **Mitarbeiter:innen am Erfolg von Vytal teilhaben** zu lassen, wurde früh ein VSOP-Programm (Virtual Stock Option Program) etabliert, bei dem Mitarbeiter:innen zu virtuellen Anteilseigner:innen werden. Zusammen mit den für das VSOP reservierten Anteilen (“fully-diluted” Berechnung) werden aktuell rund 45% der Anteile von Gründern bzw. Mitarbeiter:innen gehalten.

Im Rahmen von **zwei Kapitalerhöhungen in den Jahren 2021 und 2022** sind mehrere professionelle Investoren:innen und Business Angels bei Vytal eingestiegen. Sowohl das eingesetzte Kapital und das Netzwerk der Investoren:innen, als auch das Know-How, das sie einbringen, helfen uns, jeden Tag große und kleine Partner:innen hinzuzugewinnen und unserem Ziel, das Vytal Mehrwegsystem zum Standard zu machen, näher zu kommen.



Georg Kofler und die Social Chain AG 2020

Bei „Die Höhle der Löwen" im Jahr 2020 konnten Sven und Tim den „Löwen" Dr. Georg Kofler von ihrer Idee überzeugen, sodass er 450.000 € in das damals noch junge Projekt investierte. Auch bei der Kapitalerhöhung im Jahr 2021 hat Dr. Georg Kofler weiteres Kapital in Vytal investiert. Das Vytal Gründerteam steht auch heute noch in einem regelmäßigen Austausch mit dem erfahrenen Unternehmer, der Vytal mit Feedback, seinen Erfahrungen und seinem Netzwerk unterstützt.



Bildquelle: TVNOW / Bernd-Michael Maurer (link)

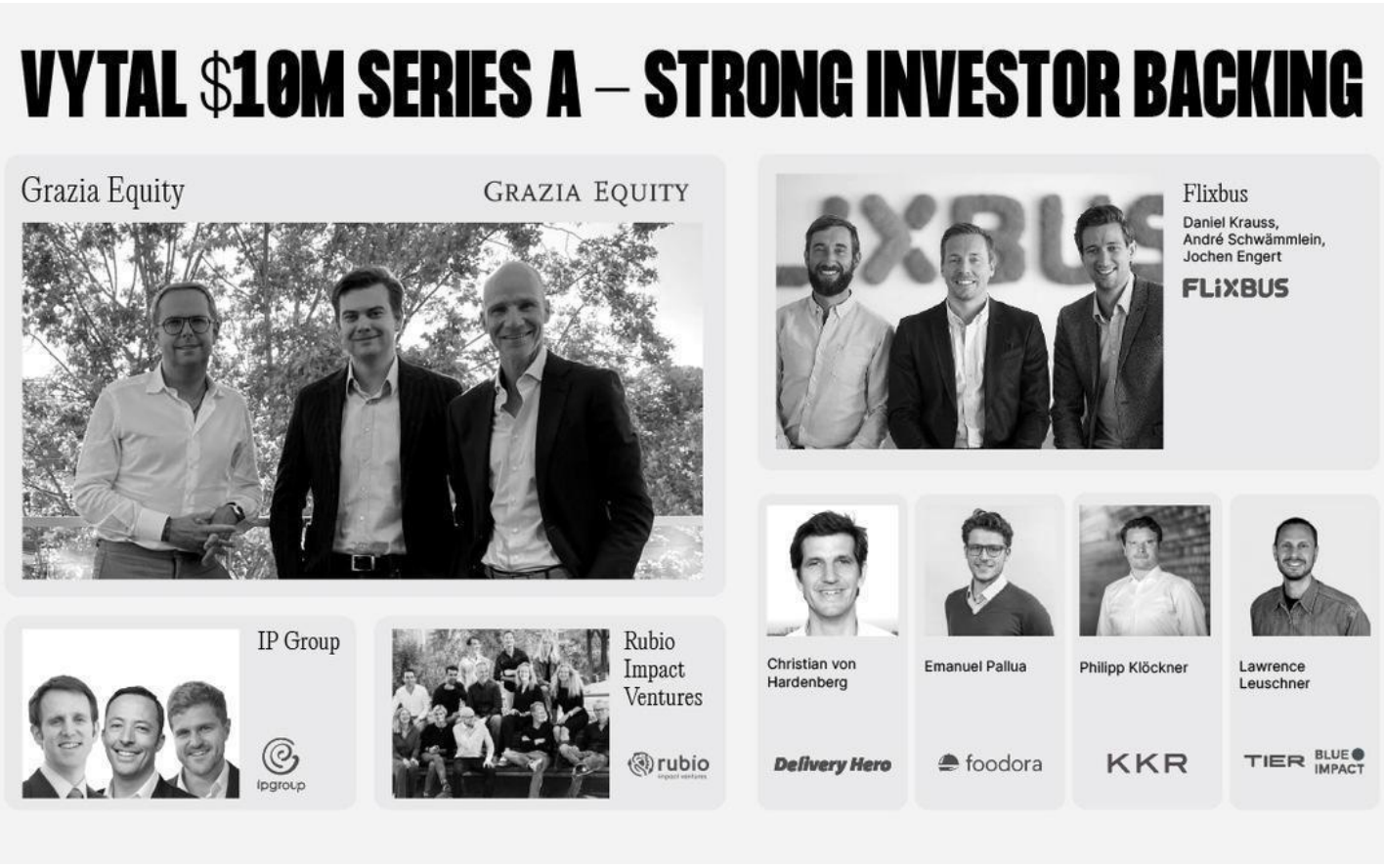
Seed Finanzierung 2021

Anfang 2021 führte Vytal erfolgreich eine zweite Finanzierungsrunde durch, in der sich weitere namhafte Investoren und Business Angels mit insgesamt über 2 Mio. € beteiligt haben. Zu den neuen der Seed-Investoren gehörten unter anderem Kai Hansen (Mitgründer von Lieferando), Herbert Hainer (Präsident FC Bayern München) sowie die Polipo LP, der Nixdorf Kapital – Burning Issues Impact Fund, die HW Capital und Caesar Business Angels.

Series A Finanzierung 2022

Mit dem Erreichen des im März 2021 ausgegebenen Wachstumsziels von über 3 Mio. eingesparten Einwegverpackungen konnte Vytal auch den erfolgreichen Abschluss einer Series A Finanzierungsrunde in Höhe von 10 Millionen US-Dollar bekannt geben.

Angeführt wurde die Runde von Grazia Equity, die als erfahrener Venture-Kapitalgeber bereits mehrere Milliardenunternehmen mit aufgebaut haben und gemeinsam mit kiko Ventures (IP Group) und Rubio Impact Ventures in Vytals weiteres Wachstum investieren wollten. Neben weiteren erfolgreichen Angel Investoren, wie den Flixbus-Gründern, Tier-Gründer Lawrence Leuschner und Doppelgänger Podcast Gastgeber Philipp Klöckler, beteiligten sich mit Emanuel Pallua (Gründer Foodora) und Christian von Hardenberg (CTO Delivery Hero) auch zwei absolute Szenegrößen aus dem Food Delivery Geschäft an dieser großen Finanzierungsrunde, die unser Wachstum bereits in 2022 stark beschleunigt hat.



Bildquelle: Presseportal / eigene Darstellung

Advisory Board

Die Geschäftsführung, bestehend aus Tim & Fabian, wird in regelmäßigen Abständen bei Strategiefragen durch das Vytal Advisory Board beraten. Neben großen Investitionsentscheidungen diskutieren die Board Member z.B. über Erweiterungen der Produktpalette, den weiteren Ausbau des Teams und den geografischen Fokus unserer Vertriebsaktivitäten.

Das Vytal Advisory Board besteht aktuell aus sechs “Board Members”, den drei Gründern und drei Investoren-Vertreter:innen:

- **Tim Breker**, Geschäftsführer Vytal
- **Fabian Barthel**, Geschäftsführer Vytal
- **Sven Witthoeft**, Gründer und Board Member Vytal

- **Dr. Benedikt Battke**, Partner bei Grazia Private Equity (Stuttgart) und Lead Investor der Series A Finanzierung 2022
- **Machtelt Groothuis**, Founder & Partner bei Rubio Impact Ventures (Amsterdam)
- **Arne Morteani**, Founding Partner bei Kiko Ventures (London)

Die Crowd und vor allem DU

Kurz vor dem Beginn des Jahres 2023 bieten wir auch dir und der Crowd ein Investment in Vytal an. Denn wir möchten den Schwung der Mehrwegangebotspflicht (Details siehe nächstes Kapitel) voll nutzen und gemeinsam mit euch Vytal zum Standard für Mitnahme- und Lieferessen machen. Deutsche Gastronom:innen werden zwar zum 1. Januar 2023 per Gesetz dazu verpflichtet, Mehrweg als Option im To-Go Bereich anzubieten, das ist aber nicht gleichzusetzen mit einer „Benutzungspflicht” für Konsument:innen. Gemeinsam mit dir und der Crowd möchten wir das Angebot von Vytal der **breiten Bevölkerung noch bekannter** machen und die Motivation steigern, Mehrweg nicht als Alternative, sondern als Standard zu nutzen.

Was du für dein Investment erhältst

Mit deinem Investment förderst du Nachhaltigkeit durch Kreislaufwirtschaft und unterstützt das weitere Wachstum von Vytal, so dass wir noch mehr unnötige Einwegverpackungen ersetzen können. Im Gegenzug erhältst du eine **attraktive feste Rendite auf dein Investment** und profitierst von **weiteren Bonuszinsen**, wenn wir besonders stark wachsen. Bei Vytal gehen wirtschaftliches Wachstum und positive Wirkung auf die Umwelt Hand in Hand. Wir machen mehr Umsatz, wenn wir mehr Einwegmüll ersetzen. Neben der ökologischen Motivation teilst du mit uns, unserem Team und unseren Investoren daher das klare wirtschaftliche Ziel, den Umsatz von Vytal in Deutschland und Europa zu steigern. Erzähl es deinen Freund:innen und frag in

deinem Lieblingsrestaurant nach Vytal, gemeinsam schaffen wir die Zukunft, in der Mehrweg für To-Go und Lieferessen zum gesellschaftlichen Alltag gehört.

Wie wir dich auf unsere Reise mitnehmen

Wir werden dich auf dem Laufenden halten, was unsere Geschäftsentwicklung betrifft. Du erfährst mit als erstes von Neuerungen in unserem System und kannst **deine Meinungen und Perspektiven zur Weiterentwicklung von Vytal beitragen**. Die bisherige Entwicklung von Vytal ist geprägt von dem Feedback und den Anregungen, den wir von vielen Menschen aus allen Teilen unserer Gesellschaft und unseren diversen Stakeholder erhalten haben. Genau diesen Weg möchten wir weiter gehen, denn wir sind überzeugt, dass wir nur so mit **Vytal zu Verhaltensweisen beitragen** können, **die unsere Umwelt schützen** und die Lebensqualität unseres Planeten bewahren.



MEHRWEGANGEBOTSPFLICHT & NACHHALTIGKEIT

Die „Mehrwegpflicht“ oder auch die „Mehrwegangebotspflicht” resultiert aus dem im Mai 2021 vom Deutschen Bundestag beschlossenen neuen Verpackungsgesetz. Ab 1. Januar 2023 sind **Gastronom:innen dazu verpflichtet**, für den Außer-Haus-Verkauf **neben Einwegverpackungen mindestens eine Mehrwegalternative** für ihre Speisen und Getränke anzubieten oder komplett auf Mehrweg umzusteigen. Ziel ist es, die Flut an Einwegverpackungen zu senken, den Müll zu vermeiden und die Ressourcen zur Einwegherstellung einzusparen.

Dabei müssen die Mehrwegalternativen für Kund:innen genauso zugänglich sein, wie die Einwegvariante. Im Gesetz ist festgelegt, dass ein Produkt in **Mehrweg nicht teurer sein darf, als das gleiche Produkt in einer Einwegverpackung**. Das Gesetz wird also nicht erfüllt, wenn Gastronom:innen Mehrwegverpackungen einfach zum Verkauf anbieten. Sie müssen entweder eigene Behälter kaufen und diese an ihre Kund:innen verleihen oder sich einem übergreifenden Mehrwegsystem wie Vytal anschließen. Dabei ist es selbsterklärend, dass Gastronom:innen **professionell gereinigte Behälter** anbieten müssen, auch wenn diese von Kund:innen verschmutzt zurückgegeben werden. Dementsprechend ist es wichtig, dass eingesetzte Mehrwegbehälter spülmaschinenfest sind und bei hohen Temperaturen gereinigt werden können.

Geltungsbereich

Restaurants, Bistros, Cafés und Lieferdienste, die Take-Away-Essen oder To Go Getränke verkaufen, sind ab 2023 verpflichtet, Mehrweg anzubieten. Von der Pflicht ausgenommen sind kleinere Läden (Imbisse, Spätkauf-Läden und Kioske), in denen **insgesamt fünf Beschäftigte oder weniger** arbeiten und die eine **Ladenfläche mit weniger als 80 Quadratmetern** haben. Wichtig ist, dass diese Betriebe dann zumindest ihren Kund:innen ermöglichen müssen, eigene mitgebrachte Mehrwegbehältnisse befüllen zu lassen. Wer also als Kund:in unbedingt Mehrweg will, um Einweg zu vermeiden, wird das auch schaffen. Yeah!

Gastronomische Ketten können von der Ausnahme für kleine Unternehmen kaum Gebrauch machen, auch wenn die Verkaufsfläche der einzelnen Verkaufsstellen kleiner als 80 Quadratmeter ist. Sobald im **gesamten Unternehmen** mehr als fünf Beschäftigte arbeiten, gilt die Ausnahme für sie nicht.

Konsequenzen der Nichteinhaltung

Halten sich betroffene Betriebe nicht an das neue Verpackungsgesetz, stellt dies einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Konkurrent:innen des gleichen Marktes dar, denn Einwegverpackungen sind in der Anschaffung pro Behälter natürlich günstiger als eine Mehrwegverpackung. Um einen fairen Wettbewerb zu ermöglichen, wird deswegen streng auf die Einhaltung des Mehrweggesetzes geachtet und **Verstöße können sowohl verwaltungs- als auch zivilrechtlich verfolgt werden**. Laut §36 VerpackG kann eine Missachtung mit Bußgeldern von bis zu 100.000 € bestraft werden. Die

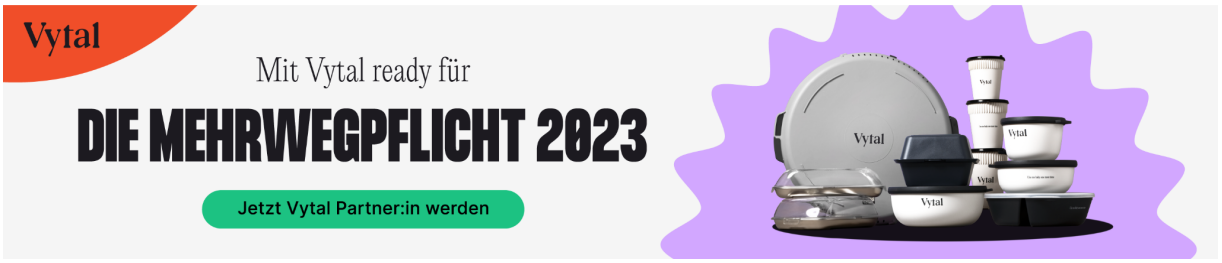
Behörden der entsprechenden Bundesländer sind dafür zuständig zu prüfen, ob das Mehrweggesetz von den Gastronom:innen eingehalten wird und können bei Verstößen mit weiteren Maßnahmen eingreifen.

Jede:r von uns hat es in der Hand - die öffentliche Nachfrage entscheidet

Dass dein liebstes Restaurant Mehrweg anbietet, ist zwar sehr relevant für unser Wachstum, gleichzeitig aber nur die halbe Miete. Das Gesetz zur Mehrwegangebotspflicht ist sehr weitreichend und gibt **Deutschland eine globale Vorreiterrolle.** Es ist ein sehr guter erster Schritt.

Unwillige Gastronom:innen werden wahrscheinlich trotzdem Mittel und Wege finden, ihrer Pflicht nicht sofort nachzukommen. Zum Glück gibt es aber auch viele Partner:innen im Vytal System, die gar nicht unter die Pflicht fallen, Mehrweg anzubieten. Sie beteiligen sich schon jetzt an unserer Lösung, weil sie **von der Umweltwirkung überzeugt sind**. In beiden Fällen ist es entscheidend, dass Kund:innen aktiv nach der Mehrwegoption fragen und diese nutzen.

Je stärker die öffentliche Nachfrage nach Mehrweg wächst, umso schneller werden auch alle Betriebe Mehrweglösungen wie Vytal anbieten, unabhängig davon, ob das Gesetz sie nun dazu verpflichtet oder nicht. Das kommende Gesetz ist also ein willkommener Impuls und eine große Chance. Nichtsdestotrotz: **Mehrweg muss von uns allen weiter getragen** und eingefordert werden.



Einordnung in die UN-Sustainable Development Goals

Die Vereinten Nationen (UN) haben 2015 die UN Sustainable Development Goals (kurz SDG, bzw. UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung) formuliert und Anfang 2016 ins Leben gerufen. Diese Ziele wurden durch die UN formuliert, um die Sicherung einer nachhaltigen Entwicklung auf ökonomischer, sozialer sowie ökologischer Ebene für die kommenden 15 Jahre voranzutreiben. **Vytal fördert im Besonderen drei** der insgesamt 17 UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung:



Ziel Nr. 11: Nachhaltige **Städte und Siedlungen** – Städte und Siedlungen inklusiv, sicher, widerstandsfähig und nachhaltig gestalten



Ziel Nr. 12: Nachhaltige **Konsum- und Produktionsweisen** – nachhaltige Konsum- und Produktionsmuster sicherstellen



Ziel Nr. 13: Sofortmaßnahmen ergreifen, um den Klimawandel und seine Auswirkungen zu bekämpfen

Unsere Gründer Fabian, Sven und Tim haben in ihrem vorherigen Berufsleben den Schmerz von nicht-nachhaltigen Konsumweisen am eigenen Leib gespürt und sich 2019 entschieden, ein Unternehmen zu gründen, das Wirtschaft und Unternehmertum in erster Linie dazu nutzt, “Impact” zu generieren.

Dadurch, dass der Umsatz von Vytal maßgeblich davon abhängt, wie viele Einwegverpackungen eingespart werden, ist unser **Geschäftsmodell untrennbar mit unserer positiven Wirkung verbunden.** Wir benötigen keinen „Chief Sustainability Officer” oder „Nachhaltigkeitsmanager:innen”. Es ist unser aller Aufgabe, unsere Wirkung zu maximieren und Vytal so zum wirtschaftlichen Erfolg zu führen.



Natürlich endet unsere Arbeit nicht mit dem Aufbau eines effizienten Kreislaufsystems zur Vermeidung von Einwegverpackungen. Wir fordern uns täglich neu heraus, uns unserer Privilegien und Limitationen bewusst zu sein. Wir sehen die Interaktion mit Nutzer:innen, Partner:innen und auch unseren Mitbewerber:innen als Möglichkeit, unser System und unser Geschäftsmodell stetig weiter zu verbessern.

Wir glauben, dass wir über die UN Ziele 11, 12, 13 hinaus einen positiven “Impact” in der Welt schaffen können und nehmen unsere Mitarbeiter:innen, Lieferant:innen und strategische Partner:innen dabei täglich in die Pflicht.

Wir haben WIWIN als Partnerin für unsere Crowdinvesting Kampagne 2022 gewählt, weil sie uns von Anfang an die richtigen Fragen gestellt haben. Der **nachhaltige "Track Record" ihrer bisherigen Kampagnen hat uns überzeugt.** Im Gegenzug haben wir WIWIN mit unserer **transparenten Wirkungsmessung** begeistert.

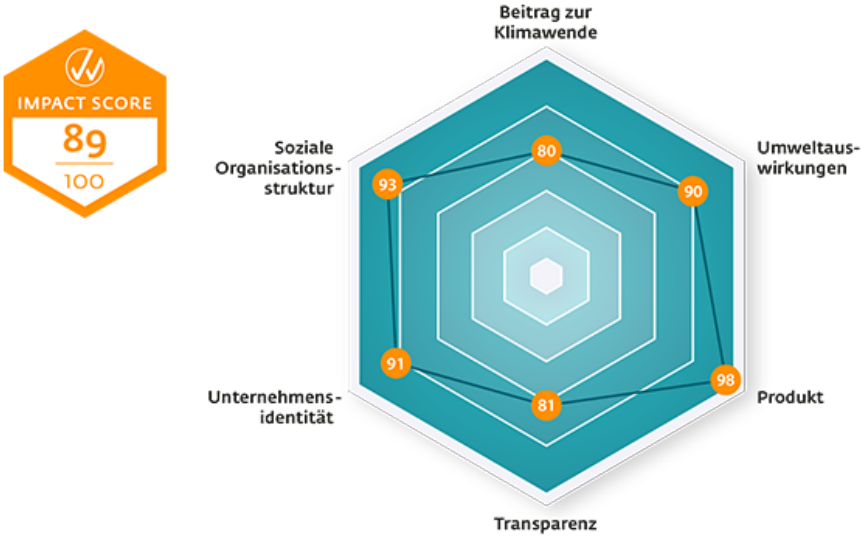
WIWIN hat uns ihrem eigenen Nachhaltigkeits-Scoring unterzogen und gibt **Vytal 89 von 100 Punkten.** Ärgerlich, **wieso denn keine 100?** Weil die Reise eben erst angefangen hat! Hätten wir 100 von 100 Punkten, wäre entweder etwas falsch am WIWIN Bewertungsmodell oder wir hätten morgens keinen Anreiz mehr aufzustehen. Unsere Selbstwahrnehmung deckt sich stark mit dem Score, den WIWIN uns gegeben hat.

Der WIWIN Nachhaltigkeits-Score

„Bei WIWIN ist Nachhaltigkeit keine grüne Fassade, sondern stellt unsere Vision und den Kern unseres Geschäftsmodells dar. Das WIWIN Impact Scoring stellt diese Haltung unter Beweis: Mit unserer Nachhaltigkeitsbewertung schaffen wir einen standardisierten Ansatz, um die Nachhaltigkeit der Projekte auf unserer Plattform zu bewerten und transparent zu dokumentieren – und diese Transparenz so an unsere Anleger/innen weiterzugeben.„ - *WIWIN Informationen*

Unser **Beitrag zur Klimawende** kann noch stärker werden. Stand heute sind wir (noch) nicht CO2 neutral. Wir ersetzen zwar Einwegverpackungen und sparen jede Menge Müll ein, doch das Potenzial von Vytal ist noch viel größer. **Über ihren Lebenszyklus von 200 Benutzungen sparen Vytal Behälter ca. 30 Kg CO2 ein**. Da wir aufgrund unseres starken Wachstums kontinuierlich neue Behälter in den Kreislauf bringen, haben erst wenige Behälter die 200 Benutzungen erreicht bzw. sogar überschritten. Aktuell liegt die durchschnittliche Anzahl Benutzungen noch bei 15-20 je Behälter. Die gute Nachricht: Die gerade frisch eingeführten Behälter haben rechnerisch schon viel Müll vermieden und sämtliche Behälter im System können auch in Zukunft noch sehr viel CO2 einsparen.

Unsere Transparenz könnte noch höher sein**.** Wir veröffentlichen aktuell keinen Nachhaltigkeitsbericht, sondern lediglich die Anzahl ersetzter Einwegverpackungen. Dieses ToDo nehmen wir uns gerne als Hausaufgabe mit.



PREISE & AUSZEICHNUNGEN

Wissenschaftspreis 2020

2020 wurden wir von der EHI-Stiftung mit dem Wissenschaftspreis für Zukunftsthemen des Einzelhandels als „Bestes Start-up 2020“ ausgezeichnet.



Bildquelle: Uni Köln

Der Preis war Leistungen im Wert von ca. 50.000 € und wir wurden ein Jahr lang mit Netzwerk-, Coaching-, Kommunikations- und Marketingaktivitäten von der EHI Stiftung gefördert. Die Förderung war für uns der Türöffner für Partnerschaften im Einzelhandel, von denen wir noch heute profitieren.

Roadshow NRW 2020

Mit dem Wettbewerb ‘NEUE GRÜNDERZEIT NRW' gab die Landesregierung Nordrhein-Westfalen (NRW) jungen Gründer:innen aus NRW eine Bühne für ihre Geschäftsidee. Bei der achten und letzten Roadshow überzeugten wir die Expertenjury und setzten uns gegen vier weitere Gründerteams aus der Region durch. Das Preisgeld waren 2.000 €, gestiftet von der NRW.BANK.

KUER.NRW Preis 2020

Das High-Level Matching Event für grüne Startups aus NRW als hybride Veranstaltung fand unter der Schirmherrinschaft von NRW Landesumweltministerin Ursula Heinen-Esser statt. Acht Startups, die vorab durch ein 30-köpfiges Screening-Komitee unter allen Bewerber:innen ausgewählt wurden, hatten die Gelegenheit, ihre Geschäftsidee vor Investoren, Business Angels und Experten zu pitchen. Das Online-Publikum durfte dann unter den beiden Jury-Favoriten über den Gewinner abstimmen. Wir konnten dabei sowohl die Jury als auch das Online-Publikum überzeugen und wurden vom Ministerium mit 1.000 € Preisgeld belohnt.



Bildquelle: Twitter

Going Circular 2021

Der Wettbewerb „Going Circular“ der Industrie- und Handelskammer (IHK) Köln in Kooperation mit dem Verein Deutscher Ingenieure (VDI) Köln und dem Verband der Elektrotechnik (VDE) Köln rund um “Best-Practices” bei Rohstoffeinsatz, Energieeffizienz und Abfallverwendung zeichnete uns für unser überdurchschnittliches Engagement im Bereich Kreislaufwirtschaft aus.



Bildquelle: IHK Köln

Blauer Engel 2021

Bundesumweltministerin Svenja Schulze hat 2021 das Umweltzeichen „Blauer Engel” an uns für unsere Schalen und Kaffeebecher verliehen. Der Blaue Engel garantiert unter anderem, dass mit ihm ausgezeichnete Produkte und Dienstleistungen die Umwelt weniger belasten als konventionelle Produkte und Dienstleistungen – bei gleicher Gebrauchstauglichkeit und Qualität.



Bildquelle: Magazin für Markenführung

Frankfurter Sprungfeder 2021

Die „Marken Gala“ gilt als eine der wichtigsten Veranstaltungen der Marketing-Branche in Deutschland und bringt führende Köpfe in der Alten Oper in Frankfurt am Main zusammen.

Seit 2015 wird die „Frankfurter Sprungfeder“ vom MCF an vielversprechende Start-ups überreicht. Der Preis zählt mit einer Förderung im Wert von rund 80.000 € mittlerweile zu den höchstdotierten Awards in diesem Bereich.

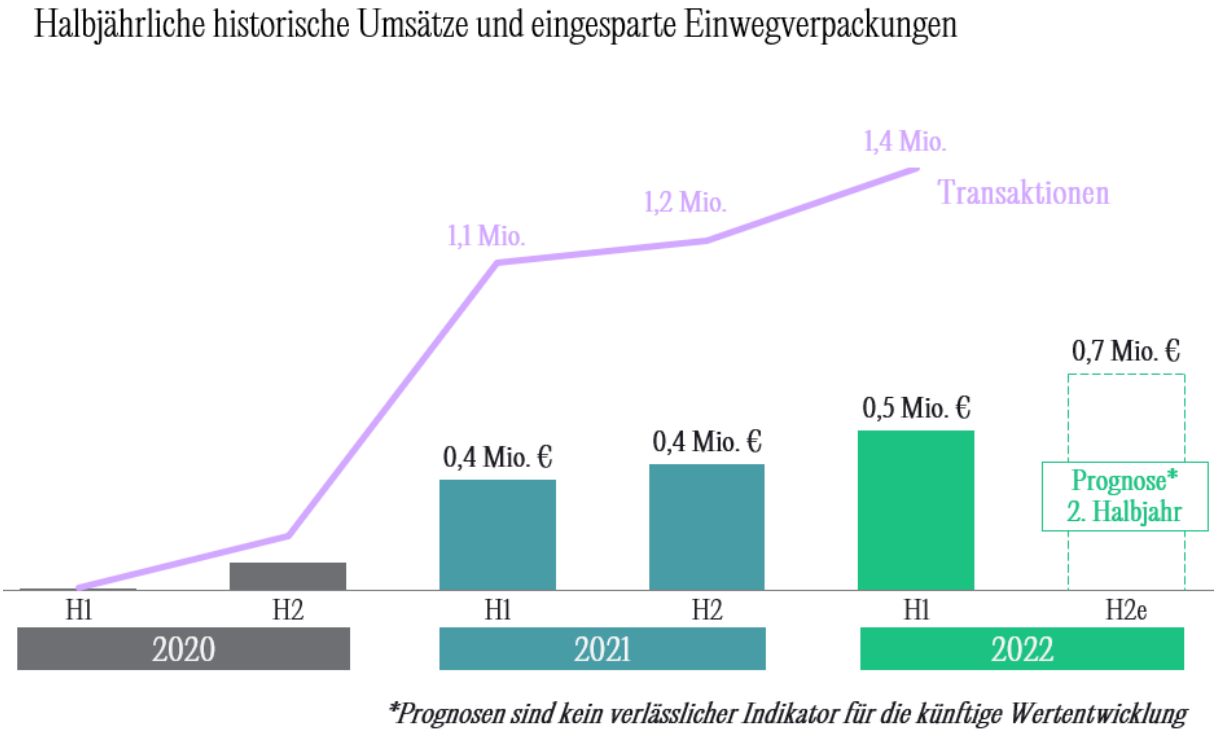
Im Pitch-Finale überzeugten wir mit unserer Idee, die das Potenzial hat, die Welt zu verändern und Einwegverpackungen für Essen aus dem Alltag verschwinden zu lassen. Als Teil des Gewinns schmückten diverse **Out-Of-Home Werbe-Plakate mit Vytal Motiv wochenlang große und kleine Werbeflächen in Köln**.



Bildquelle: Weimer Media

GESCHÄFTSENTWICKLUNG & MITTELVERWENDUNG

Seit der Entwicklung unserer Idee im Jahr 2019 und der **Gründung 2020** konnten wir ein deutliches Wachstum verzeichnen. Sowohl während der ersten Covid-Lockdowns als auch nach Lockerungen waren Gastro-Betriebe froh, eine schnelle und innovative Lösung für den rasant steigenden Bedarf nach Mitnahme- und Liefermahlzeiten zu bekommen.

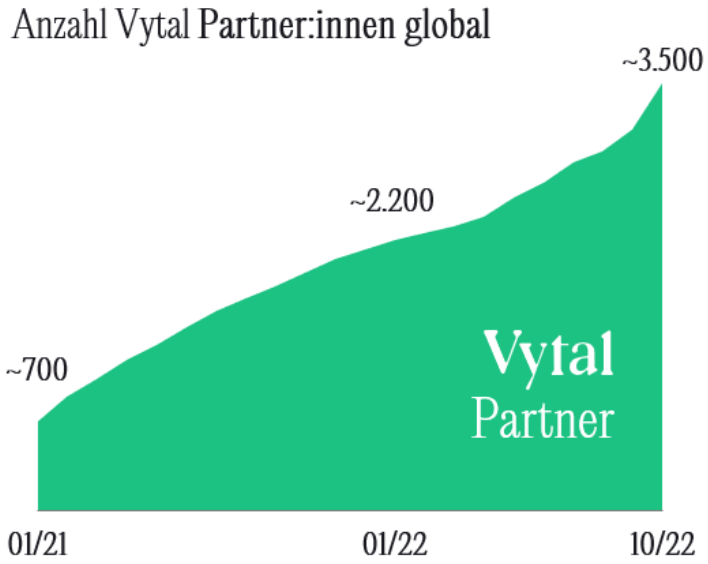


Allein im Jahr 2021 konnten wir knapp 2,3 Mio. Einwegverpackungen einsparen. Im Sommer diesen Jahres haben wir die historische **4 Mio.-Marke geknackt** und werden in wenigen Wochen die **fünfmillionste Einwegverpackung** einsparen.

Da unser Geschäftsmodell und damit unsere Umsätze direkt an unseren Impact gekoppelt sind, stiegen unsere Umsätze im Einklang mit unseren Transaktionen. Wir **planen in diesem Jahr mit ca. 1,2 Mio. € Umsatz**, eine Steigerung von über 50% im Vergleich zum Jahr 2021 (ca. 0,8 Mio. €). Wenn man die Halbjahre H2-2021 und H2-2022 vergleicht, würde dies sogar eine Umsatzsteigerung um 70% bedeuten. Wir sind optimistisch, unsere Jahresziele für 2022 zu erreichen bzw. sogar zu übertreffen, da sich unser Geschäft in der zweiten Jahreshälfte unter anderem durch die Mehrwegangebotspflicht weiter beschleunigt hat. **Im Vertrieb blicken wir im Oktober 2022 auf unseren erfolgreichsten Monat der Firmengeschichte zurück, mit deutlich über 300 neuen Partner:innen.**

Unsere Umsätze kommen zu fast gleichen Teilen von Gastronom:innen im Restaurantbereich und Betreiber:innen im Kantinenbereich. In unserem Restaurantsegment bedienen wir eine große Bandbreite unterschiedlicher

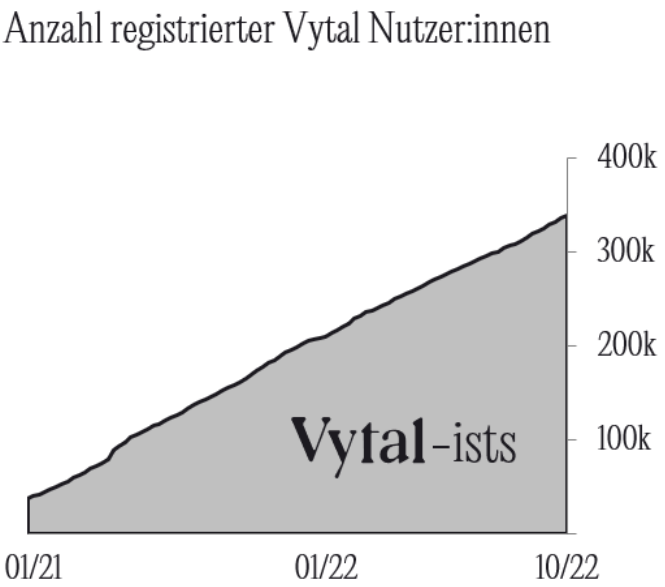
Partner:innen. Das Vytal System wird schon heute sowohl von einzelnen Restaurants, aber auch von großen internationalen Ketten nachgefragt. Wir sind stolz darauf, dass wir für kleine Inhaber:innen-geführte Cafés, Imbisse, Kioske und Restaurants genau das gleiche Informations-Paket bieten können, wie es auch bei großen Gastro-Ketten gefragt ist. Jede Partner:in hat Zugriff auf standardisierte Online-Dashboards und Inventar-Management Funktionen in der B2B App, um selbst nachzuvollziehen wie das System im eigenen Kund:innenstamm angenommen wird.



Durch unsere bewährte Lösung sowie unsere Fähigkeiten, auch große Bedarfe schnell bedienen zu können, haben wir im Sommer bekannte **Food-Brands wie burgerme, Domino's oder KFC** für uns gewinnen können. Alle unsere Partner:innen schätzen unsere Ambition,Vytal in alle Ecken der Welt bringen zu wollen und Mehrweg so einfach wie möglich für Kund:innen zu machen.

Ein Erfolgsfaktor ist dabei unsere **breite Produktpalette**. Egal ob Bowls, Cups, Pizza, Sushi oder Burgerbehälter, wir können für den Großteil der europäischen Gastro-Betriebe die richtigen Behälter bereitstellen. Dies zeigt sich vor allem in der Anzahl unserer dazugewonnenen Partner:innen. Wir haben im Oktober den **3.500-sten Partner unter Vertrag** nehmen können und sind seit unserer Gründung durchgehend das größte digitale Mehrwegnetzwerk Europas.

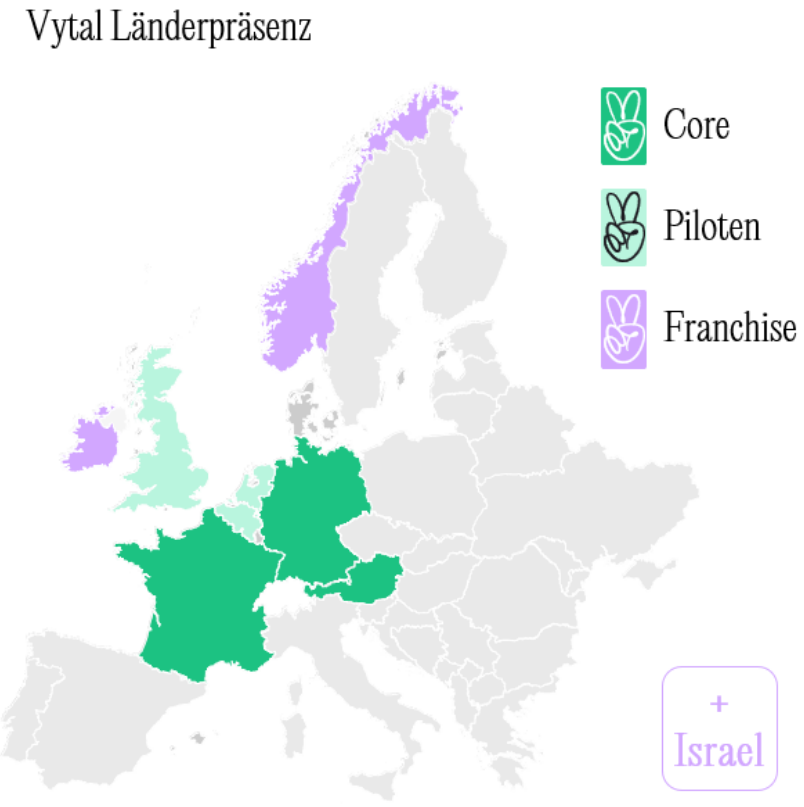
Auf der Nutzer:innenseite sind wir ebenfalls konstant gewachsen und zählen heute über **330.000 registrierte Vytal Nutzer:innen**. Da Vytal sowohl digital (mit unserer B2C Vytal App) als auch mit einer Vytal Offlinekarte genutzt werden kann, sind nicht alle unsere Nutzer:innen auch Teil der digitalen Vytal Plattform. Die Offlinekarte nutzen weniger als 3% unserer Nutzer:innen, da die Anzahl der gleichzeitig ausleihbaren Behälter begrenzt ist. Ein Umstieg auf die App oder die zusätzliche Aktivierung eines digitalen Kontos ist für Nutzer:innen mühelos jederzeit möglich, ohne dass die eigene Wirkung bzw. die eingesparte Menge Einwegverpackungen verloren geht.



Geografisches Wachstum

Kurz nach unserem Beginn im Kölner Mediapark und dem überwältigenden Feedback unserer ersten Restaurant-Partner:innen und Nutzer:innen, haben wir uns entschieden, unseren **Fokus auf Deutschland** zu legen. Wir haben festgestellt, dass die Vertrautheit mit dem Flaschenpfandsystem und eine etablierte Mehrwegkultur bei Getränken leicht auf Mitnahmemahlzeiten übertragen werden kann.

Heute sind wir mit dem Vytal System in **fast allen deutschen Städten über 100.000 Einwohner:innen** vertreten. 2021 haben wir unsere Präsenz in **Österreich** und **Frankreich** etabliert und konnten dort konstant die Zahl unserer Partner:innen erhöhen. Mittlerweile haben wir insgesamt schon über 200 Partner:innen in unseren ersten beiden Auslandsmärkten. Darüber hinaus pilotieren wir bereits unsere Lösung im **Vereinigten Königreich, den Niederlanden und Belgien**.



Parallel zu unserer Präsenz in den selbst betriebenen Ländern, bieten wir ein **Franchise-Konzept** an, mit dem wir auch außerhalb unserer Kernländer aktiv sein können.

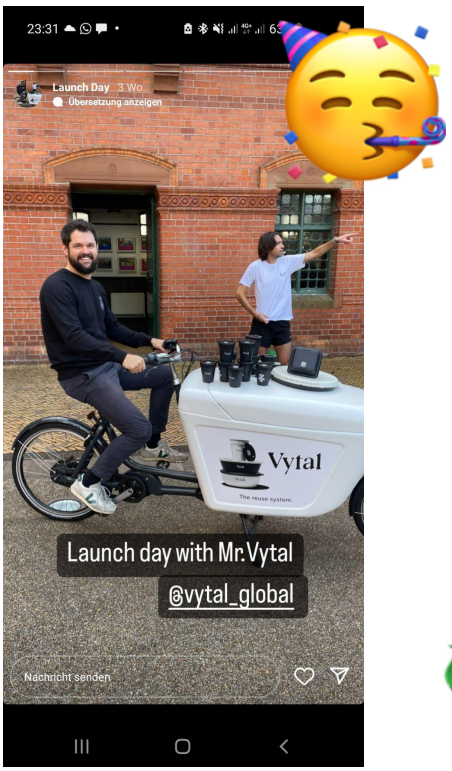
Aktuell rollen wir unser Franchise Konzept in **Irland**, **Norwegen** und **Israel** mit ausgewählten Franchise-Nehmer:innen aus.

In den Franchise Märkten nutzen wir ebenfalls die Marke Vytal und unsere Technologie, ohne selbst für die Partner:innen die Logistik zu koordinieren. Unsere Franchise-Nehmer:innen schließen ihre eigenen Verträge mit der lokalen Gastronomie und betreiben das physische System selbst. Sie haben Zugriff auf zentralen Tech-Support und sind **integriert in die globale Vytal Bibliothek**. Für Franchise-Partner:innen können wir, wie bei den eigenen Gastro-Partner:innen, interaktive Dashboards kreieren, damit sie das System lokal steuern können, ohne selbst vor Ort sein zu müssen. Dank des Franchise-Konzepts haben wir heute schon die Möglichkeit, die **Marke Vytal und die Technologie global einsetzen** zu können.

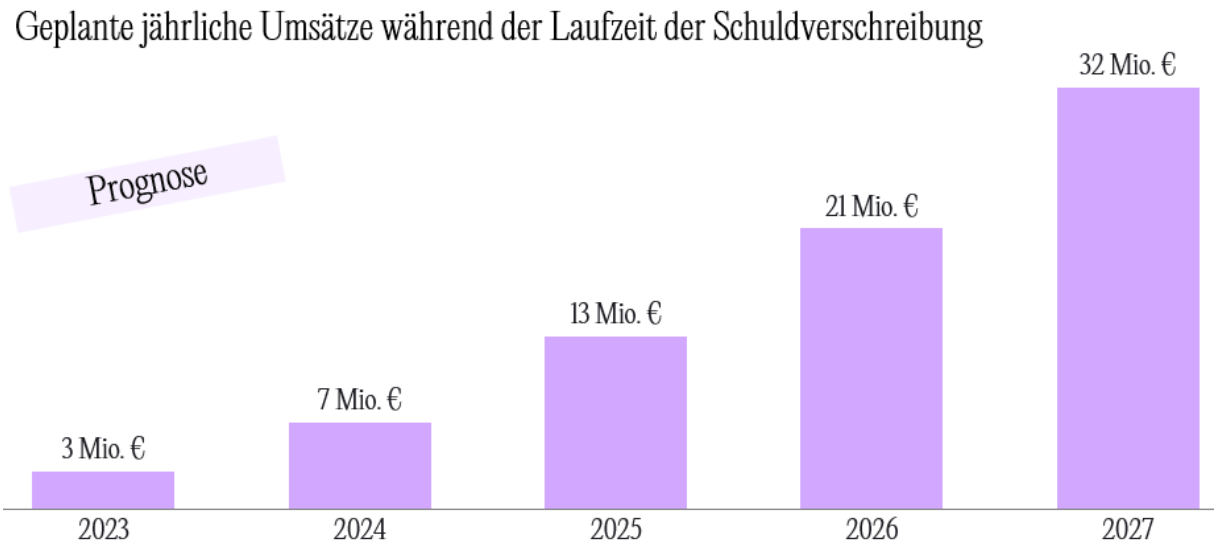


Vytal Lauch in Irland am 13. Oktober 2022

@vytal_ie







Angetrieben durch die Deutsche Mehrwegangebotspflicht zum 1. Januar 2023, planen wir unser hauptsächliches zukünftiges **Wachstum weiterhin in Deutschland**. Gleichzeitig ziehen andere Länder bei der Umsetzung der EU-Richtlinie 2019/904 allmählich nach. Während z.B. in den Niederlanden zur Mitte des Jahres 2023 eine Steuer auf Einwegverpackungen eingeführt wird, plant Schweden ebenfalls eine Mehrwegpflicht ab Anfang 2024. Entsprechend **pilotieren wir bereits unser System in anderen europäischen Ländern** und planen, unsere Vertriebsaktivitäten ab 2024 außerhalb Deutschlands deutlich zu verstärken.

Für das kommende Geschäftsjahr 2023 rechnen wir mit einem globalen Umsatz von ca. 3 Mio. €. Dieser soll zum größeren Teil in Deutschland entstehen und zum größeren Teil aus dem Restaurantsegment kommen. Gegenüber dem Planjahr 2022 stellt dies mehr als eine Verdopplung dar. **Wir wissen, das ist ambitioniert.** Wir sind jedoch überzeugt, dass 2023 und 2024 entscheidende Jahre im Geschäft mit Mehrwegverpackungen werden und ein Wachstum von über 100% p.a. sowohl bei Vytal, als auch den direkten Wettbewerber:innen, möglich sein wird. Das Marktpotenzial dafür (und noch viel mehr) in Europa ist vorhanden, entscheidend sind die Nutzer:innen und die Adaption in der breiten Bevölkerung.

Hinweis: Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.

Wir agieren sehr sorgfältig in unserer Planung und setzen uns hohe Ziele. Ob wir diese auch erreichen werden, liegt nicht vollständig in unserer Hand und ist unter anderem an den Willen zu mehr Nachhaltigkeit geknüpft. Bitte bedenkt bei eurem möglichen Investment in Vytal, dass wir ein Startup in einem dynamischen Markt sind. Eure Unterstützung steigert unsere Erfolgswahrscheinlichkeit, die aber nicht bei 100% liegen kann! **Bitte investiert kein Geld in Vytal, auf das ihr in den kommenden Jahren angewiesen seid!**

Verwendung der Erlöse des Crowdinvestments

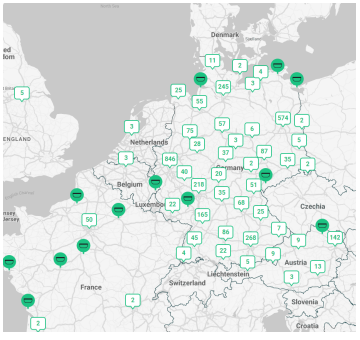
Wir planen mit dem Crowdinvestment ca. 1 Mio € aufzunehmen. Das eingenommene Kapital planen wir zur Umsetzung unserer Wachstumsstrategie einzusetzen. Sowohl die Anzahl der Behälter als auch unser Mitarbeiter:innenstamm soll mit der Anzahl der Partner:innen im Netzwerk weiter wachsen. Zusätzliches Kapital gibt uns die Möglichkeit vor die Mehrwegpflicht-Welle zu kommen, indem wir proaktiv investieren.



Behälter
Mit dem Start der Mehrweg-Angebotspflicht, wird es auf Seiten unserer Nutzer:innen und Partner:innen eine gesteigerte Nachfrage nach unseren Produkten geben. Deshalb möchten wir weiterhin in unseren Behälterbestand und in die Produktentwicklung investieren, um sicherzustellen, dass alle Personen unser System gerne verwenden und damit Mehrwegverpackungen noch einfacher und häufiger genutzt werden.

Mitarbeiter:innen
Wir planen, weitere „key hires“ (Mitarbeiter:innen für Schlüsselpositionen) für eine zunehmende Unternehmensgröße und Professionalisierung unseres Start-ups zu gewinnen, insbesondere in den Bereichen Vertrieb und Partner Success.





Partner:innen Netzwerk
Die Finanzierung von Point-of-Sale Informationsmaterial und der Umsetzung weiterer Neuerungen in unserem Angebot von Hardware und Software werden das Produkterlebnis über die Ausleihe und Rückgabe hinaus für User:innen und Partner:inen stetig verbessern. Mit zusätzlichem Kapital werden wir noch besser in der Lage sein, neuen Bedürfnissen unserer Community gerecht zu werden und weitere Funktionalitäten zu ergänzen.

CHANCEN & RISIKEN

Diese Anlagebroschüre (Werbung) enthält zukunftsbezogene Aussagen, die gewissen Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Die zukünftigen Ergebnisse können erheblich von den zurzeit erwarteten Ergebnissen abweichen und zwar aufgrund verschiedener Risikofaktoren und Ungewissheiten wie zum Beispiel Veränderungen der Geschäfts-, Wirtschafts- und Wettbewerbssituation, Wechselkursschwankungen, Ungewissheiten bezüglich Rechtsstreitigkeiten oder Untersuchungsverfahren und die Verfügbarkeit finanzieller Mittel. Vytal übernimmt keinerlei Verantwortung, die in dieser Anlagebroschüre (Werbung) enthaltenen zukunftsbezogenen Aussagen zu aktualisieren.

Im weiteren Verlauf werden die Chancen im Geschäftsmodell von Vytal beschrieben, bevor die Risiken des Geschäftes und damit verbunden mit der Kapitalanlage „Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022“ erläutert werden.

Chancen der Kapitalanlage bei Vytal

Erfahrenes Gründerteam und Gesellschafter

Mit Dr. Tim Breker und Dr. Fabian Barthel verfügt die VYTAL Global GmbH über erfahrene Führungspersönlichkeiten mit relevanten Vorerfahrungen im Bereich der Unternehmensgründung, im Organisationsaufbau und der Gestaltung effizienter Abläufe. Darüber hinaus werden sie von einem kompetenten Gesellschafterkreis u.a. der Grazia Equity GmbH, der kiko Ventures (IP Group), der Rubio Impact Ventures und weiteren Investoren/Business Angels unterstützt.

Mehrweg Angebotspflicht 2023

Ab 2023 werden in Deutschland Caterer, Lieferdienste und Restaurants verpflichtet, auch Mehrwegbehälter als Alternative zu Einwegverpackungen für Essen und Getränke zum Mitnehmen anzubieten. Durch die Gesetzesänderung ist davon auszugehen, dass eine anhaltend starke Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen vorherrschen wird.

Behälter/Produkte

Wir designen und entwickeln unsere Produkte gemeinsam mit den Herstellern, wodurch unsere Produkte sehr gute Eigenschaften besitzen. Durch unsere breite und innovative Produktpalette, mit der wir alle Arten von Verpackungen für To-Go Food abdecken, haben wir einen klaren First-Mover-Vorteil. Zahlreiche Auszeichnungen und Preise würdigen und validieren unser Konzept und unsere Kompetenzen, darunter der Wissenschaftspreis der EHI-Stiftung, der Going Circular Preis, die Roadshow NRW Verleihung, der KUER.NRW Green Venture Preis, der Blaue Engel und die Frankfurter Sprungfeder.

Alleinstellungsmerkmal

Vytal verfügt aufgrund der Nutzung eines pfandfreien, digitalen Mehrwegsystems, bei dem die Rücklaufquote höher ist, als beim üblichen deutsche Pfandsystem, über ein Alleinstellungsmerkmal im Vergleich zu herkömmlichen Anbietern von Mehrwegverpackungen und kann sich so von Wettbewerbern differenzieren.

Darüber hinaus sorgt auch die Zusammenarbeit mit unseren Bowl Herstellern dafür, dass die Mehrwegverpackungen von Vytal optisch einzigartig sind und von Kunden leicht erkannt werden können.

Marktchancen

Die Welt hat ein riesiges, offensichtliches Plastikmüllproblem. Müllberge wachsen immer schneller, vor allem durch Einwegkunststoffe wie Plastikbesteck und Einwegverpackungen. Dadurch ist das Marktpotenzial für Mehrwegverpackungen enorm: Allein in Deutschland lag der verursachte Einwegplastikmüll pro Kopf 2019 bei jährlich ca. 22 Kg (Quelle). Wir könnten langfristig nicht nur Mehrwegverpackungen für die Nahrungsmittelindustrie anbieten, sondern auch in anderen Märkten wie zum Beispiel im eCommerce, bei Hygieneartikeln und an Refill-Stationen tätig werden, um noch mehr Einweg durch Mehrweg zu ersetzen.

Vytal hat den digitalen pfandfreien Mehrwegkreislauf von Geschirr für To-Go und Lieferessen erfunden, der aufgrund der hohen Rücklaufquote deutlich effizienter ist als andere, pfandbasierte Mehrwegansätzen. Als Pionier digitaler Mehrweglösungen verfügt das Team über einzigartige Erfahrungen und ein robustes Tech-Produkt mit hoher Beliebtheit sowie das größte Partner:innen Netzwerk.

Zukünftig werden zudem unsere eigenen, basierend auf unserer dreijährigen Mehrwegerfahrung entwickelten und für die Nutzung in professionellen Mehrwegkreisläufen optimierten Vytal Behälter ein weiteres Differenzierungsmerkmal zu Mitbewerber:innen sein.

Starkes Netzwerk an Partner:innen

Wir haben bislang über 3.500 Partner:innen, die uns aktiv dabei helfen, unser Netzwerk auch nutzer:innenseitig zu erweitern. Nicht nur kleine Gastronom:innen oder Caterer, sondern auch große Ketten dürfen wir unsere Partner:innen nennen. Dazu gehören die REWE GmbH mit Sitz in Köln, KFC, Domino's Pizza, burgerme und viele weitere.

Wir arbeiten außerdem mit verschiedenen Lieferdiensten wie z.B. Lieferando, Wolt, UberEats und Mjam zusammen, damit unsere Nutzer:innen nicht nur bei telefonischen, sondern auch bei Online-Bestellungen keine Einwegverpackungen nutzen müssen.

Skalierbares Tech Produkt

In unserer App haben sich bislang mehr als 330.000 Nutzer:innen registriert. Die Vytal App ist bei mehr als 2.600 Bewertungen mit durchschnittlichen 4,9 von 5 Sternen bewertet. Jede Nutzer:in hat einen individuellen QR-Code, mit dem sie Mehrwegverpackungen ausleihen kann. Durch unsere Landkartenfunktion kann man sehr einfach erkennen, ob es Partner:innen in der Nähe gibt, wie die Öffnungszeiten

dieser Partner:innen sind und welche aktuellen Angebote es dort gibt. Außerdem kann sich die Nutzer:in mit Hilfe eines individuellen Liefertokens das Essen auch ganz einfach durch Lieferdienste in Vytal Mehrwegverpackungen liefern lassen.

Unsere Partner:innen nutzen die Vytal Partner App, mit der sie die QR-Codes, die sich auf jeder/jedem unserer Produkte befinden, einscannen können, um Schalen auszugeben oder zurückzunehmen. Wir bieten unseren Partner:innen an, sich bei uns im System einzuloggen, um jederzeit Statistiken, Rechnungen und weitere aktuelle Informationen einsehen zu können.

Durch unser QR-Code Tracking System können wir exakt nachvollziehen, wann und bei welchem Restaurant Transaktionen (also Ausleihen) unserer Behälter stattgefunden haben und bei welcher Partner:in sich wie viele Behälter aktuell befinden.

Franchise-Konzept für weltweiten Impact

Eine weitere Möglichkeit für ein schnelles Wachstum von Vytal ist das bereits von uns implementierte Franchise-Konzept. Die Geschäftsidee wird gegen eine Gebühr an den lokalen Franchisee weitergegeben. Dadurch kann die Marke und Technologie auch außerhalb unseres eigenen Betriebs eingesetzt werden.

Attraktive Konditionen der Kapitalanlage

Die Kombination aus hoher laufender Verzinsung und laufender variabler Verzinsung stellt beim aktuellen Zinsniveau eine sehr attraktive laufende Ausschüttung dar. Ergänzt durch eine Exit-Beteiligung ergibt sich ein spannendes Chancen-Risiko-Verhältnis.

Keine Nachschusspflicht der Anleger:innen

Eine Nachschusspflicht der Kapitalgeber:innen ist ausgeschlossen. Es besteht also keine Verpflichtung, Zahlungen an die Emittentin zu leisten, die über die ursprünglich erbrachte Zeichnungssumme hinausgehen.

Risiken der Kapitalanlage bei Vytal

Das Angebot der VYTAL Global GmbH zielt auf den Erwerb von tokenbasierten Schuldverschreibungen ab. Der Erwerb der tokenbasierten Schuldverschreibungen ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Die tokenbasierten Schuldverschreibungen sind langfristige, schuldrechtliche Verträge, die mit wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Risiken verbunden sind. Der Anleger oder die Anlegerin sollte daher die nachfolgende Risikobelehrung vor dem Hintergrund der Angaben in der Anlagebroschüre aufmerksam lesen und bei seiner Entscheidung entsprechend berücksichtigen. Insbesondere sollte die Kapitalanlage des Anlegers / der Anlegerin seinen / ihren wirtschaftlichen Verhältnissen entsprechen und seine / ihre Investition in die Kapitalanlage sollte nur einen geringen Teil seines Gesamtvermögens ausmachen. Zudem sollte der Anleger / die Anlegerin wirtschaftlich in der Lage sein, einen Totalverlust der Investition zu verkraften. Gleichwohl ist für den Erwerb der tokenbasierten Schuldverschreibungen das Basisinformationsblatt vom 08. November 2022 sowie die Anleihebedingungen Stand November 2022 ausschlaggebend.

Nachfolgend können nicht sämtliche mit der Kapitalanlage verbundenen Risiken aufgeführt 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. Die einzelnen Risikofaktoren können darüber hinaus themenübergreifende Relevanz haben und/oder sich auf den Eintritt oder die Relevanz anderer Risiken auswirken. Auch Umstände und/oder Ereignisse aus der persönlichen Lebenssituation des einzelnen Anlegers, von denen die Emittentin keine Kenntnis hat, können dazu führen, dass einzelne oder mehrere Risiken ein höheres Gefährdungspotential entwickeln als im Folgenden dargestellt.

Allgemeine Risiken

Maximales Risiko - Totalverlustrisiko

Es besteht das Risiko des Totalverlustes des Anlagebetrags und der Zinsansprüche. Der Eintritt einzelner oder das kumulative Zusammenwirken verschiedener Risiken kann erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die erwarteten Ergebnisse der Emittentin haben, die bis zu deren Insolvenz führen könnten. Individuell können der Anleger:in zusätzliche Vermögensnachteile entstehen, etwa wenn die Anleger:in den Erwerb der Kapitalanlage durch ein Darlehen fremdfinanziert, wenn sie/er trotz des bestehenden Verlustrisikos Zins- und Rückzahlungen aus der Kapitalanlage fest zur Deckung anderer Verpflichtungen einplant. Solche zusätzlichen Vermögensnachteile können im schlechtesten Fall bis hin zur Privatinsolvenz des Anlegers / der Anlegerin führen. Daher sollte die Anleger:in alle Risiken unter Berücksichtigung seiner / ihrer persönlichen Verhältnisse prüfen und gegebenenfalls individuellen fachlichen Rat einholen. Von einer Fremdfinanzierung der Kapitalanlage (z.B. durch einen Bankkredit) wird ausdrücklich abgeraten. Die Kapitalanlage ist nur als Beimischung in ein Anlageportfolio und nur für Anleger:innen geeignet, die einen entstehenden Verlust bis

zum Totalverlust ihres Anlagebetrages hinnehmen könnten. Diese Kapitalanlage eignet sich nicht für Anleger:innen mit kurzfristigem Liquiditätsbedarf und ist nicht zur Altersvorsorge geeignet.

Nachrangrisiko

Bei dem tokenbasierten Wertpapier handelt es sich um nachrangige tokenbasierte Schuldverschreibungen. Die Nachrangforderungen der Anleger:in aus den tokenbasierten Schuldverschreibungen treten im Falle der Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen der Emittentin im Rang hinter den Forderungen im Sinne von § 39 Absatz 1 Nr. 1 bis 5 der Insolvenzordnung zurück. Das heißt, die Anleger:in wird mit ihren Forderungen erst nach vollständiger und endgültiger Befriedigung dieser Forderungen berücksichtigt. Die Höhe der tatsächlichen Zahlungen an die Anleger:in ist damit abhängig von der Höhe der Insolvenzmasse.

Reicht die Insolvenzmasse nicht aus, um auf nachrangige Forderungen im Insolvenzverfahren Zahlungen zu leisten, hätte dies für die Anleger:in den Totalverlust des Anlagebetrags zur Folge. Die Anleger:in trägt daher ein unternehmerisches Risiko, das höher ist als das Risiko eines regulären Fremdkapitalgebers. Die Anleger:in wird dabei nicht selbst Gesellschafter der Emittentin und erwirbt keine Gesellschafterrechte. Es handelt sich nicht um eine sogenannte mündelsichere Beteiligung, sondern um eine unternehmerische Finanzierung mit Eigenkapital ähnlicher Haftungsfunktion.

Fehlende Besicherung der beschriebenen Kapitalanlage

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

Veräußerlichkeit, Verfügbarkeit des investierten Kapitals, langfristige Bindung

Die tokenbasierten Schuldverschreibungen sind mit einer festen Vertragslaufzeit versehen. Eine vorzeitige, ordentliche Kündigung durch die Anleger:in ist nicht möglich. Die Anleger:innen sind verpflichtet, die tokenbasierten Schuldverschreibungen bis zum 31.10.2023 weder direkt oder indirekt zur Veräußerung anzubieten, noch zu veräußern, noch eine Veräußerung anzukündigen oder sonstige Maßnahmen zu ergreifen, die einer Veräußerung wirtschaftlich entsprechen. Aufgrund dessen kann die Anleger:in ihre tokenbasierten Schuldverschreibungen nicht vor Ablauf des 31.10.2023 veräußern, so dass sie über ihre Einlage bis zu diesem Zeitpunkt nicht frei verfügen kann. Anleger:innen können die erworbenen tokenbasierten Schuldverschreibungen vor dem Ablauf der Laufzeit möglicherweise nicht veräußern, weil derzeit kein mit einer Börse vergleichbarer Markt für den Handel von tokenbasierten Schuldverschreibungen existiert. Ob sich ein solcher Markt entwickelt, ist ungewiss. Ein Handel der tokenbasierten Schuldverschreibungen an einem kleinen Markt für tokenbasierte Schuldverschreibungen kann sich als illiquide oder unmöglich herausstellen.

Risiko aufgrund vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre

Für alle Zahlungsansprüche der Anleger:innen aus der tokenbasierten Schuldverschreibungen (Zinsen, etwaige variable Bonuskomponente, Exitbetrag und Rückzahlung) gilt eine vorinsolvenzrechtliche Durchsetzungssperre. Daher sind Zahlungen auf die Zahlungsansprüche solange und soweit ausgeschlossen, soweit die Zahlungen zu einer Zahlungsunfähigkeit der Emittentin im Sinne des § 17 InsO oder einer Überschuldung der Emittentin im Sinne des § 19 InsO führen oder bei der Emittentin eine Zahlungsunfähigkeit im Sinne von § 17 InsO oder eine Überschuldung im Sinne von § 19 InsO bereits besteht.

Die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre kann zu einer dauerhaften Nichterfüllung der Ansprüche der Anleger:in aus der tokenbasierten Schuldverschreibung führen. Daher ist das Bestehen eines Anspruchs der Anleger:innen auf Zahlungen von der wirtschaftlichen Situation der Emittentin und insbesondere auch von deren Liquiditätslage abhängig. Die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre bewirkt eine Wesensänderung der Geldhingabe vom bankgeschäfts typischen Darlehen mit unbedingter Rückzahlungsverpflichtung hin zur unternehmerischen Beteiligung mit einer Eigenkapital ähnlichen Haftungsfunktion. Das investierte Kapital der Anleger:in wird zu wirtschaftlichem Eigenkapital bei der Emittentin und dient den nicht im Rang zurückgetretenen Gläubigern als Haftungsgegenstand. Es besteht das Risiko, dass das Vermögen der Emittentin zu Gunsten dieser Gläubiger aufgezehrt wird. Der Anleger:in wird ein Risiko auferlegt, das an sich nur Gesellschafter:innen trifft, ohne dass ihr zugleich die korrespondierenden Informations- und Mitwirkungsrechte eingeräumt werden. Nach § 49 Abs. 3 GmbHG hat die Geschäftsführung die Gesellschafterversammlung einzuberufen, wenn es zu einem Verlust des hälftigen Stammkapitals gekommen ist. Im Rahmen dieser Gesellschafterversammlung können die Gesellschafter:innen entscheiden, ob sie die Geschäftstätigkeit gleichwohl fortsetzen und damit riskieren wollen, auch noch die zweite Hälfte des eingebrachten Kapitals aufzubrauchen. Die Anleger:in hat mit der tokenbasierten Schuldverschreibung keine derartigen Informations- und Entscheidungsbefugnisse. Für Anleger:innen besteht insoweit das Risiko, dass im Falle eines entsprechenden Verlustes die Gesellschafter:innen entgegen den Interessen der Anleger:in die Fortsetzung der Geschäftstätigkeit beschließen und eine Einstellung nicht erfolgt. Hierdurch besteht das Risiko des vollständigen Verlustes des eingesetzten Kapitals. Für die Anleger:in bedeutet dies, dass das von ihr übernommene Risiko in gewisser Hinsicht sogar über das unternehmerische Risiko einer Gesellschafter:in hinausgehen kann.

Die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre gilt bereits für die Zeit vor Eröffnung eines Insolvenzverfahrens. Die Anleger:in kann demzufolge bereits dann keine Erfüllung ihrer Ansprüche aus der tokenbasierten Schuldverschreibung verlangen, wenn die Emittentin im Zeitpunkt des Leistungsverlangens der Anleger:in überschuldet oder zahlungsunfähig ist oder die Erfüllung der Zahlungsansprüche der Anleger:innen zu einer Überschuldung oder Zahlungsunfähigkeit führen würde. Die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre kann zu einer dauerhaften, zeitlich nicht begrenzten Nichterfüllung der Ansprüche der Anleger:in führen. Die Anleger:in übernimmt mit der tokenbasierten Schuldverschreibung ein Risiko, welches über das allgemeine Insolvenz Ausfallrisiko hinausgeht. Für die Anleger:in besteht das Risiko, dass sie im Falle des Vorliegens einer vorinsolvenzlichen Durchsetzungssperre keine Zahlungen zum eigentlichen Zahlungstermin mangels Vorliegens eines Anspruchs von der Emittentin

verlangen kann. Wird die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre nicht beseitigt, hat dies den Totalverlust des Anlagebetrags für die Anleger:in zur Folge.

Fehlende Mitwirkungsrechte

Die tokenbasierten Schuldverschreibungen begründen keine Teilnahme- und Stimmrechte an bzw. in der Gesellschafterversammlung der Emittentin. Die Geschäftsführung der Emittentin obliegt allein den Geschäftsführern. Insoweit können Anleger:innen keinen Einfluss auf Entscheidungen der Gesellschafterversammlung oder die Geschäftsführung ausüben. Die Anleger:innen sind nicht in der Lage, über die Verwendung des Emissionserlöses mitzubestimmen. Es besteht das Risiko, dass Entscheidungen getroffen werden, die dem Interesse der einzelnen Anleger:in entgegenstehen und diese Entscheidungen zur Folge haben, dass die Emittentin ihren Zahlungsverpflichtungen an die Anleger:innen (Zinsen, etwaige variable Bonuskomponente, Exitbetrag und Rückzahlung) nicht nachkommen kann, was auch zu einem Teil- oder Totalverlust der Einlage führen kann.

Mögliche Verlängerung der Kapitalbindung

Da es sich um nachrangige tokenbasierte Schuldverschreibungen mit vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre handelt, darf der Anlagebetrag nur zurückgezahlt werden, wenn dies bei der Emittentin nicht zur Zahlungsunfähigkeit und/oder Überschuldung führen würde. Wäre dies der Fall, verlängerte sich die Laufzeit der tokenbasierten Schuldverschreibung automatisch bis zu dem Zeitpunkt, zu dem dieser Zustand nicht mehr bestünde. Die Anlage ist damit für Anlegende nicht empfehlenswert, die darauf angewiesen sind, exakt zum geplanten Laufzeitende ihr Geld zurückzuerhalten. Würde die wirtschaftliche Schieflage der Emittentin nicht behoben, könnte es zum Teil- oder Totalverlust des investierten Vermögens und der Zinsansprüche kommen.

Risiko aufgrund der Widerrufsrechte der Anleger:innen

Bei Inanspruchnahme des gesetzlichen Widerrufsrechts durch Anlegende 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.

Rechtsänderungsrisiko

Die Darstellung der rechtlichen Folgen eines Investments in die beschriebene Kapitalanlage beruht auf dem Stand des zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Broschüre 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 Anlegenden negative Folgen haben. Es gibt keine Gewähr dafür, dass die zur Zeit der Erstellung dieser Broschüre geltenden Gesetze und Verordnungen sowie die Rechtsprechungs- und Verwaltungspraxis in unveränderter Form bestehen bleiben. Vielmehr trägt das Rechtsänderungsrisiko die Anleger:in.

Risiken auf Ebene der Emittentin

Geschäftsrisiko der Emittentin

Es handelt sich um eine unternehmerische Finanzierung. Die Anleger:in 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 etwaige variable Bonuskomponente, den etwaigen Exitbetrag, die Zinsforderungen und die Rückzahlung der tokenbasierten Schuldverschreibungen zu erfüllen.

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 die Höhe und den Zeitpunkt von Zuflüssen weder zusichern noch garantieren.

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

- Der erfolgreichen Geschäftstätigkeit im geplanten Kostenrahmen. Die Expansion des Vertriebes könnte deutlich teurer werden und länger dauern als geplant. Die Marketingmaßnahmen der Emittentin könnten nicht den erwarteten Erfolg haben.

- Veränderungen im Konsumentenverhalten, insbesondere das Nachfragen nach Mehrwegverpackungen ggü. der vermeintlich einfacheren Einwegverpackung.

- Zahlungs- und Leistungsfähigkeit von Nutzer:innen und Vertragspartner:innen der Emittentin.

- Veränderung der Konjunkturlage: Verschiedene weitere Faktoren wie insbesondere Veränderung der Konjunkturlage verbunden mit veränderter Kaufkraft der Nutzer:innen der Emittentin, Veränderung der Wettbewerbsbedingungen, Planungsfehler, Umweltrisiken, die Abhängigkeit von Schlüsselpersonen sowie Veränderungen der rechtlichen und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen können nachteilige Auswirkungen auf die Emittentin haben. Dies kann zur Folge haben, dass die Ansprüche aus der digitalen Schuldverschreibung nicht oder nicht in der geplanten Höhe bedient werden können, bis hin zum Totalverlust der Einlage.

- Abhängigkeit von Partnerunternehmen und qualifiziertem Personal.

- Rückrufe aufgrund von Produktionsfehlern.

- Risiken im Zusammenhang mit der Verfügbarkeit von Rohstoffen zur Herstellung der Produkte, insbesondere solche Rohstoffe, die längere Lieferketten aufweisen und deren Preise.

Insbesondere aufgrund der aktuellen Makrolage können die Preise für Behälterrohstoffe und deren Verfügbarkeit stark schwanken. Zudem könnte es zu Engpässen der Lieferanten kommen.

Reputationsrisiko

Es besteht das Risiko, dass die Reputation der Emittentin, z.B. durch negative Bewertungen im Internet, beschädigt wird. Wenn in der Folge die Wahrnehmung der Kund:innen die Produktqualität und/oder die Kompetenz der Emittentin gestört wird, könnte es zu Absatzverlusten kommen, was sich negativ auf die Umsätze und Ergebnisse der Emittentin auswirken könnte.

Marktrisiko

Die Entwicklung des Marktes für nachhaltige Lebensweisen ist unvorhersehbaren Wettbewerbsveränderungen unterworfen. Die Entwicklung neuer Technologien und die Einflüsse neuer Erkenntnisse können sich auch negativ auf vorhandene und neue Produkte und/oder Dienstleistungen, auf welche sich der Geschäftserfolg der VYTAL Global GmbH stützt, auswirken.

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 die Emittentin eine etwaig erforderliche Anschlussfinanzierung nicht einwerben kann. Die Insolvenz der Emittentin kann zum Verlust der Einlage und der Zinsen führen, da die Emittentin keinem Einlagensicherungssystem angehört.

Schlüsselpersonenrisiko, Management

Durch einen möglichen Verlust von Kompetenzträger:innen besteht das Risiko, dass der Emittentin Fachwissen nicht mehr zur Verfügung steht und somit ein qualifiziertes Investitions- und Risikomanagement nicht mehr in vollem Umfang gewährleistet werden kann. Der Verlust solcher Schlüsselpersonen könnte einen nachteiligen Effekt auf die wirtschaftliche Entwicklung der Emittentin haben. Dadurch könnte sich die Höhe der Zins- und/oder Tilgungszahlungen an die Anlegenden reduzieren oder diese könnten ausfallen. Auch Managementfehler auf Ebene der Emittentin und/oder wesentlicher Vertragspartner:innen der Emittentin sind nicht auszuschließen. Es kann in technischer, rechtlicher oder wirtschaftlicher Hinsicht zu Fehleinschätzungen kommen. Ebenfalls kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich die Gesellschafterstruktur in Zukunft ändert und dritte Personen einen beherrschenden Einfluss auf die Emittentin gewinnen können.

Risiko aufgrund von Pandemien (Covid-19)

Es besteht das Risiko, dass eine globale Ausbreitung von Krankheiten, wie z. B. Covid-19, die geplante Ausübung von Investitionen oder der Geschäftstätigkeit der Emittentin nachhaltig gestört wird. Insbesondere kann sich die weitere Beschaffung von Komponenten oder Dienstleistungen verzögern sowie der Vertrieb erschwert werden und somit die weitere Geschäftsentwicklung der Emittentin negativ beeinflussen.

Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken

Die Emittentin ist für die weitere Geschäftsentwicklung noch auf den Zufluss externen Kapitals angewiesen. Es besteht das Risiko, dass zukünftig Fremd- und/oder Eigenkapital nicht jederzeit in der erforderlichen Höhe zu wirtschaftlich akzeptablen

Konditionen aufgenommen werden kann oder die Finanzierung ganz oder teilweise misslingt. Es besteht zudem das Risiko, dass die Emittentin nicht über ausreichend Liquidität verfügt, um bestehende Verbindlichkeiten zu bedienen. Dieser Fall kann auch eintreten, wenn der mit der Ausgabe der tokenbasierten Schuldverschreibungen angestrebte Emissionserlös nicht oder überwiegend nicht realisiert werden kann. Der Eintritt dieser Umstände kann die Insolvenz der Emittentin zur Folge haben und damit einhergehend zu einem Totalverlust des Anlagebetrages führen.

Steuerliche Risiken

Die Emittentin ist verschiedenen steuerlichen Risiken, etwa möglichen Steuernachforderungen, ausgesetzt. Zudem könnte die Steuerlast aufgrund verschiedener Faktoren zukünftig steigen. Erhöhungen der Steuerlast der Emittentin können sich aus Betriebsprüfungen ergeben. Zudem kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich die Gesetzgebung, die Verwaltungspraxis und/oder die Rechtsprechung hinsichtlich der Besteuerung der Emittentin ändert und so steuerliche Vorteile für die Emittentin entfallen bzw. steuerliche Nachteile entstehen.

Es ist zu beachten, dass Steueränderungen auch rückwirkend eintreten können.

Abhängigkeit von Dienstleistern / Produzenten

Die Emittentin ist bei der Beschaffung und Lieferung der Produkte von externen Dienstleistern und Produktionspartner:innen abhängig. Es besteht bei dem Einsatz von externen Dienstleistern stets ein Vertragserfüllungsrisiko. Werden die in Auftrag gegebenen Leistungen nicht oder nicht vertragsgemäß erbracht, hat dies nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Emittentin. Die Lieferung von Produkten, die nicht den Vorgaben der Emittentin entsprechen, können sich negativ auf die Reputation der Emittentin auswirken.

Soweit bei Leistungsstörungen ein anderer Dienstleister beauftragt werden muss, nimmt die Auswahl und Beauftragung in der Regel eine längere Zeit in Anspruch und damit können Einnahmeausfälle für die Emittentin drohen.

Risiken auf Ebene der Anleger:innen

Fremdfinanzierungsrisiko

Wenn die Anleger:in den Anlagebetrag fremdfinanziert, indem sie etwa einen privaten Kredit bei einer Bank aufnimmt, kann es über den Verlust des investierten Kapitals hinaus zur Gefährdung des weiteren Vermögens der Anleger:in kommen. Das maximale Risiko der Anleger:in besteht in diesem Fall in einer Überschuldung, die im schlechtesten Fall bis zur Privatinsolvenz der Anleger:in führen kann. Dies kann der Fall sein, wenn bei geringen oder keinen Rückflüssen aus der Kapitalanlage die Anleger:in finanziell nicht in der Lage ist, die Zins- und Tilgungsbelastung aus ihrer Fremdfinanzierung zu bedienen. Die Emittentin rät daher von einer Fremdfinanzierung des Anlagebetrages ab.

Hinweis zu Risikostreuung und Vermeidung von Risikokonzentration

Die Investition in die tokenbasierten Schuldverschreibungen 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 werden und „Klumpenrisiken“ können vermieden werden.

Mit dem Wertpapier verbundene Risiken

Verlust des Private Key

Die Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022 werden bei ihrer Ausgabe den jeweiligen Wallets der Anleger:innen zugeteilt. Die Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022 sind den Anleger:innen nur über deren jeweilige persönliche Wallet-Adresse ("Public Key") zugeordnet. Der sog. Public Key ist mit einem Briefkasten vergleichbar: jeder der den Public Key kennt, kann Transaktionen („Briefe“) an diesen senden. Der Private Key ist wiederum mit einem Briefkastenschlüssel vergleichbar: derjenige, der den Schlüssel hat, kann die Transaktionen („Briefe“) entgegennehmen und bei Bedarf weitersenden. Für die Nutzung der Blockchain benötigt die Anlerger:in einen Private Key. Der Private Key wiederum generiert einen Public Key, welcher – wie der Public Key selbst - aus einem einzigartigen Hashwert besteht. Hashwerte sind Prüfsummen, die für die Verschlüsselung von Nachrichten mit variabler Länge verwendet werden. Jeder, der den Public Key und den Private Key kennt, kann auf das Guthaben zugreifen und verwenden. Sollte der Private Key in die Hände Dritter gelangen, so kann dieser Dritte die Wallet der jeweiligen Anleger:innen missbrauchen und unbefugt Vermögenstransaktionen vornehmen. Die Emittentin kennt den Private Key der Anleger:innen nicht, sie kann den Private Key weder wiederbeschaffen noch den Zugang zu den Wallets auf irgendeine andere Weise wiederherstellen oder ermöglichen. Der Verlust des Private Key, auch wenn dieser schlichtweg „vergessen“ wurde, führt zu einem unwiederbringlichen Verlust der Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022 und damit zu einem Totalverlust für die Anleger:innen.

Technologierisiken

Die Blockchain-Technologie sowie alle damit in Verbindung stehenden technologischen Komponenten befinden sich nach wie vor in einem frühen technischen Entwicklungsstadium. Der Vytal Token 2022 entsteht, indem die Emittentin die Anzahl der gezeichneten Vytal Token 2022 auf der Blockchain generiert und dann auf die Wallet Adressen der Anleger:innen überträgt, indem die Vytal Token 2022 den jeweiligen Adressen der Anleger:innen zugewiesen werden. Die Blockchain-Technologie kann Fehler enthalten, die derzeit nicht bekannt sind, aus denen sich zukünftig aber unabsehbare Folgen ergeben könnten. Die Blockchain-Technologie kann ferner technischen Schwierigkeiten ausgesetzt sein, die ihre Funktionsfähigkeit beeinträchtigt. Ein teilweiser oder vollständiger Zusammenbruch der Blockchain kann die Emission der tokenbasierten Schuldverschreibung und die Handelbarkeit der Token stören oder unmöglich machen.

Im schlimmsten Fall kann dies zum unwiederbringlichen Verlust der Token und damit zum Verlust der tokenbasierte Schuldverschreibungen führen.

Übertragung an inkompatible Wallets

Die Wallet der Anleger:in muss mit der gewählten Blockchain der Emittentin kompatibel sein. Werden „Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022“ auf eine nicht kompatible Wallet übertragen, hat die Anleger:in in der Regel keine Möglichkeit mehr, auf die „Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022“ zuzugreifen und über diese zu verfügen. Für die Anleger:in bedeutet dies einen Totalverlust ihrer Investition, da sie mangels Verfügungsgewalt über den „Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022“ auch keine Rechte mehr aus der „Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022“ geltend machen könnte. Die Entscheidung über die richtige (kompatible) Wallet liegt allein bei der Anleger:in.

Risiko von Hackerangriffen

Die Blockchain-Technologie, das Blockchain-Netzwerk und/oder die Wallets der Anleger können Angriffen von unbefugten Dritten ausgesetzt sein, d.h. gehackt werden.

Bei sogenannten „Distributed Denial of Service Attacken“ können Angreifer:innen z.B. ein Netzwerk oder eine Blockchain mit einer hohen Anzahl von Anfragen und/oder Transaktionen überlasten und das Netzwerk beziehungsweise die entsprechende Blockchain (temporär) unbenutzbar machen. In der Vergangenheit hat es bereits zahlreiche Hackerangriffe auf diverse Blockchains gegeben. Aufgrund der grundsätzlichen Anonymität der Blockchain-Technologie ist eine Verfolgung von Täter:innen nahezu unmöglich. Derartige Angriffe können unter Umständen zum Verlust der „Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022“ und damit zu einem Totalverlust für die Anleger:in führen.

HINWEISE DER PLATTFORM-BETREIBERIN WIWIN

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 Anleger:innen keine persönlichen Empfehlungen zum Erwerb von Finanzinstrumenten auf Grundlage einer Prüfung der persönlichen Umstände des jeweiligen Anlegenden. 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 Anlegenden eine persönliche Empfehlung zum Erwerb eines bestimmten Finanzinstruments auszusprechen.

Informationsgehalt der Anlagebroschüre

Diese Anlagebroschüre erhebt nicht den Anspruch, alle Informationen zu enthalten, die für die Beurteilung der angebotenen Anlage erforderlich sind. Anlegende sollten die Möglichkeit nutzen, sich aus unabhängigen Quellen zu informieren und fachkundige Beratung einzuholen, wenn sie unsicher sind, ob sie die tokenbasierten Schuldverschreibungen „Vytal Crowd Wachstumsfinanzierung 2022“ erwerben wollen. Da jeder Anlegende mit dem Erwerb persönliche Ziele verfolgen kann, sollten die Angaben und Annahmen der Emittentin unter Berücksichtigung der individuellen Situation sorgfältig geprüft werden.

LET'S START BOWLIN'

We are Generation Vy.

Vytal

@vytal_global
www.vytal.org
crowd@vytal.org

Vytal Global GmbH | c/o The Ship | Vitalisstraße 67 | 50827 Köln