

NACHRANGDARLEHEN

mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre

ANLAGEBROSCHÜRE

„Haferkater Unternehmensfinanzierung“

WERBUNG

FÜR DAS ÖFFENTLICHE ANGEBOT DER ANBIETERIN UND
EMITTENTIN HAFERKATER PURPOSE GMBH



Geschäftsadresse: **Haferkater Purpose GmbH, Eberswalder Str. 26, 10437 Berlin**
Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt am Main unter HRB 132382

VERANTWORTLICHKEITSERKLÄRUNG DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Anbieterin und Emittentin der mit dieser Anlagebroschüre angebotenen Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre („Nachrangdarlehen“) „Nachrangdarlehen_Haferkater_Purpose_GmbH_8,50%_2023_2030“ ist ausschließlich die

HAFERKATER PURPOSE GMBH, EBERSWALDERSTRASSE 26, 10437 BERLIN.

(im Folgenden auch „Emittentin“)

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 dem/r Anleger/in 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.

Berlin, 15. Mai 2024

Leandro Burguete

Geschäftsführer der Emittentin

HINWEISE

Es wurde ein Basisinformationsblatt veröffentlicht. Der Anleger kann dieses ohne Zugangsbeschränkung auf der Internetseite der Emittentin unter <https://haferkater.com/vib/> sowie auf der Internetseite des vertraglich gebundenen Vermittlers wiwin GmbH (im Folgenden auch „WIWIN“) unter <https://wiwin.de/produkt/haferkater-unternehmensfinanzierung> einsehen und herunterladen.

Das dieser Anlagebroschüre zugrundeliegende Kapitalanlageangebot erfolgt im Rahmen einer sogenannten „Schwarmfinanzierung“ im Rahmen des § 2a Vermögensanlagen-Gesetz (VermAnlG) auf Grundlage eines Vermögensanlagen-Informationenblattes. Diese Anlagebroschüre ist eine Werbeunterlage und dient ausschließlich Informationszwecken und stellt weder ein Angebot zum Kauf, Verkauf, Tausch oder zur Übertragung von Nachrangdarlehen noch die Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf von

Nachrangdarlehen dar. Diese Anlagebroschüre stellt keinen Prospekt dar und erhebt nicht den Anspruch, alle für die Anlageentscheidung relevanten Informationen zu enthalten. Sie ist nicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht geprüft worden. Die Vermögensanlage kann auf der Online-Plattform der wiwin GmbH, Gerbach (im Folgenden „WIWIN“ oder „Plattformbetreiber“), gezeichnet werden. WIWIN handelt bei der Anlagevermittlung als vertraglich gebundener Vermittler ausschließlich im Namen, für Rechnung und unter der Haftung der Concedus GmbH, Eckental.

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

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

INHALTSVERZEICHNIS

HINWEISE	3
1. DIE KAPITALANLAGE IM ÜBERBLICK	5
2. HAFERKATER KURZBESCHREIBUNG	6
3. NACHHALTIGKEIT DER KAPITALANLAGE	7
4. UNTERNEHMENSVORSTELLUNG	9
4.1 STANDORT	9
4.2 VERANTWORTUNGSEIGENTUM	10
4.3 MARKTENTWICKLUNGEN	10
4.4 UNTERNEHMENSSTRUKTUR UND TEAM	12
4.5 MITTELVERWENDUNG UND FINANZPLANUNG	12
5. CHANCEN DER KAPITALANLAGE	14
6. RISIKEN DER KAPITALANLAGE	15
6.1 ALLGEMEINE RISIKEN UND RISIKEN AUS DER AUSGESTALTUNG DER NACHRANGDARLEHEN	15
6.2 RISIKEN AUF EBENE DES DARLEHENSNEHMERS (HAFERKATER PURPOSE GMBH), DES PROJEKTINHABERS (HAFERKATER GMBH) UND DER TOCHTERGESELLSCHAFT (HAFERKATER STORES GMBH)	17
6.3 RISIKEN AUF EBENE DES/DER ANLEGER/IN	20
7. HINWEISE DES PLATTFORMBETREIBERS WIWIN GMBH, MAINZ	21

1. DIE KAPITALANLAGE IM ÜBERBLICK

Emittentin	Emittentin der vorliegenden Kapitalanlage ist die Haferkater Purpose GmbH, Eberswalder Straße 26, 10437 Berlin, eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt am Main unter HRB 132382. Die Gesellschaft ist auf unbestimmte Zeit errichtet.
Gegenstand der Emittentin	Geschäftstätigkeit ist es ausschließlich, als Emissionszweckgesellschaft (Ein-Zweck-Gesellschaft), die kein operatives Geschäft betreibt, Finanzinstrumente (im Sinne von § 1 Abs. 11 Kreditwesengesetz, konkret Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre) zu emittieren und den Emissionserlös ausschließlich dazu zu verwenden, ein zweckgebundenes Darlehen an die Haferkater GmbH mit Sitz in 10437 Berlin, Eberswalder Straße 26 auszureichen, die mit dem Darlehen ihre Wachstumsziele sowie den Rückkauf ihrer Unternehmensanteile zum Wechsel in eine „Gesellschaft mit gebundenem Vermögen“ (umgangssprachlich „Verantwortungseigentum“) finanzieren wird.
Art der Kapitalanlage	Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre.
Anlagebetrag	Die Mindestzeichnung beträgt 500 Euro, maximal sind pro Person/ Legaleinheit 25.000 Euro möglich. Anlagebeträge müssen durch 50 teilbar sein.
Emissionsvolumen	3.500.000 Euro.
Laufzeit	Die Laufzeit des Nachrangdarlehens endet am 30.09.2030, soweit nicht zuvor eine Kündigung erfolgt ist.
Kündigung	Es steht dem Nachrangdarlehensnehmer ein ordentliches Kündigungsrecht zu, welches jährlich mit Wirkung zum Geschäftsjahresende (entspricht dem Kalenderjahr) ausgeübt werden kann, erstmalig zum 31.12.2027. Die Kündigungserklärung muss mindestens drei Monate vor dem Tag zugehen, zu dem gekündigt werden soll. Bei Ausübung des ordentlichen Kündigungsrechts und vorfälliger Rückzahlung des qualifizierten Nachrangdarlehens ist die Emittentin verpflichtet, dem/der Anleger/in eine pauschalisierte Vorfälligkeitsentschädigung in Höhe von 50 % der Zinsansprüche, die über die restliche Laufzeit des qualifizierten Nachrangdarlehens angefallen wären, sowie einen einmaligen, von der Bonusbedingung unabhängigen Bonuszins in Höhe von 7,5 % des gezeichneten Nachrangdarlehensbetrags zu zahlen. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung durch den/die Anleger/in aus wichtigem Grund bleibt unberührt.
Verzinsung	Ab dem Einzahlungstag bis zum vertraglich vereinbarten Rückzahlungstag bzw. dem Tag der Wirksamkeit einer Kündigung verzinst sich der jeweils ausstehende Nachrangdarlehensbetrag vertragsgemäß mit einem Zinssatz von jährlich 8,50 % (Berechnungsweise: $\text{act}/365$). Die Zinsen sind jährlich nachschüssig zum 30.09., erstmalig zum 30.09.2024 und letztmalig zum 30.09.2030, fällig.
Bonuskomponente	Ein Bonuszins ist möglich bis zu 15 % einmalig, abhängig von der Anzahl der Verkaufsstandorte, Details gemäß Darlehensvertrag.
Tilgung	Die Emittentin verpflichtet sich vorbehaltlich der Zahlungsvorbehalte (vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre, qualifizierter Rangrücktritt), das Nachrangdarlehen wie folgt zu tilgen: Die Tilgung erfolgt in fünf unterschiedlichen Raten anteilig auf den Investitionsbetrag in Höhe von 10 % zum 30.09.2026, 15 % zum 30.09.2027, 20 % zum 30.09.2028, 25 % zum 30.09.2029 und 30 % zum 30.09.2030.
Fundingschwelle	Es besteht eine Fundingschwelle mit einem Gesamtbetrag von 1.627.221,02 Euro. Sollte diese Fundingschwelle nicht innerhalb von 12 Monaten werden, erhalten die Anleger/innen ihre Investition unverzinst und ohne Kosten zurück.

Zweck der Kapitalanlage	Die Nettoeinnahmen werden vom Projektinhaber wie folgt verwendet werden: Mit der Tranche 1 sollen 68,03 % der Nettoeinnahmen (bis zu 2.195.019,61 Euro) für die Finanzierung des weiteren Aufbaus von Haferkater-Stores und somit für den Ausbau des Filialnetzes verwendet werden. Die Tranche 2 mit 31,97 % der Nettoeinnahmen (bis zu 1.031.339,89 Euro) soll für die Überführung des Projektinhabers in eine „Gesellschaft mit gebundenem Vermögen“, dem sogenannten Verantwortungseigentum verwendet werden. Dazu soll die Haferkater GmbH eigene Geschäftsanteile von seinen Bestandsgesellschaftern Katjesgreenfood GmbH, ZENTIS Ventures GmbH und Exypnos Consulting Ltd. zurückkaufen. Sollte es dem Projektinhaber bis zum 30.09.2024 nicht gelingen, die weiteren Auszahlungsvoraussetzungen für Tranche 2 zu erreichen, werden alle geschlossenen Nachrangdarlehen teilgekündigt und zurückgezahlt. Die eingeworbenen Mittel werden nach Prüfung durch einen Mittelverwendungskontrolleur für den Emittenten freigegeben und deren zweckgemäße Verwendung von diesem laufend geprüft. Weitere wichtige Informationen sind im Vermögensanlagen-Informationsblatt nachzulesen.
Gebühren / Agio	Es wird kein Agio erhoben.
Haftung des/r Anlegers/in	Die Haftung des/r Anleger/in ist auf den Anlagebetrag begrenzt. Eine Nachschusspflicht gegenüber der Emittentin besteht nicht.
Qualifizierter Rangrücktritt	Im Fall der Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen der Emittentin werden Forderungen aus dem Nachrangdarlehen erst nach den Forderungen im Sinne von § 39 Absatz 1 Nr. 1 bis 5 der Insolvenzordnung erfüllt.

Tabelle 1: Die Kapitalanlage im Überblick

2. HAFERKATER KURZBESCHREIBUNG

Haferkater ist 2014 als kleines Porridgecafé in Berlin-Friedrichshain gestartet und seitdem zu einer deutschlandweit bekannten Marke gewachsen. Die Vision: Ein altbekanntes, einfaches Gericht aus nur drei Zutaten hat das Zeug zum Frühstück für die nachhaltigkeitsbewussten Menschen von heute. Seit dem ersten Tag wird Bio-Hafer gequetscht, gekocht und innerhalb weniger Sekunden mit Obst, Nüssen und anderen leckeren Toppings serviert. Aus dem winzigen Berliner Porridgecafé sind inzwischen Stores überall in Deutschland geworden.

Mit über 65% Bio-Rohstoffen, einem vegan-vegetarischen Sortiment und dem großen Engagement für Mehrweglösungen ist Haferkater die nachhaltigste Marke der Verkehrsgastronomie. Das Unternehmen möchte mit seinem Handeln beweisen, dass Außer-Haus Verzehr auch vereinbar ist mit Nachhaltigkeit und dadurch als Leuchtturm andere Marken dazu bewegen, sich zu verändern.

Haferkater möchte mit Hilfe der neu gegründeten Haferkater Purpose GmbH bis zu 3,5 Mio. € Nachrangkapital einwerben. Dabei sollen die ersten 2,2 Mio. € dazu dienen, den eigenen Geschäftsbetrieb weiter auszubauen. Haferkater soll dann keine weiteren Investorengelder benötigen, um weitere Stores zu eröffnen. Die nach Abzug der Transaktionskosten verbleibenden Mittel (ca. 1,03 Mio. €) sollen dann gemeinsam mit Mitteln von voraussichtlich der Purpose Ventures eG dazu dienen, das Unternehmen von den Bestandsgesellschaftern zurückzukaufen und in eine Gesellschaft mit gebundenem Vermögen („Verantwortungseigentum“) zu wandeln. In dieser Form, die auch als „treuhän-

disches Unternehmertum“ bezeichnet wird, wird strukturell dafür gesorgt, dass das Unternehmen sich selbst bzw. seinen Mitarbeitenden gehört und auch ohne Vorhandensein einer genetischen Familie ähnlich wie ein Familienunternehmen geführt werden kann. So wird das Eigentum am Unternehmen immer an Menschen weitergegeben, die mit dem Unternehmen und seinen Werten verbunden sind. Gelingt das Einwerben der Mittel für den Ausbau, nicht aber für den Rückkauf, so wird ein Teil der Investitionen nach dem 30.09.2024 verzinst zurückgezahlt.

Die Haferkater Purpose GmbH als Emittentin leitet die eingeworbenen Mittel als nicht nachrangiges Darlehen an die Haferkater GmbH weiter. Die Mittelverwendung unterliegt dabei der Aufsicht eines Steuerberaters, der als Mittelverwendungskontrolleur agiert.

Den genauen Ablauf mit allen definierten Regeln findest du unter „Finanzplanung und Mittelverwendung“.

„Mit Haferkater bedienen wir die Bedürfnisse aktiver Menschen im urbanen Raum. Wir fokussieren uns auf Hafer und ein vegan-vegetarisches Sortiment und dabei ist es uns wichtig, nachhaltig und respektvoll zu wachsen und zu wirtschaften.“

Anna Schubert, Co-Gründerin

3. NACHHALTIGKEIT DER KAPITALANLAGE

Fokus auf Mehrweg

Bei einem Take Away-Konzept wird natürlich der größte Anteil der Produkte unterwegs verzehrt. Ein großer Fokus von Haferkater liegt daher darauf, den Mehrweganteil im Verkauf signifikant zu erhöhen. Gemeinsam mit dem Mehrweg-Poolsystem Vytal werden kontinuierlich Rabattaktionen durchgeführt (bspw. „Mehrweg-Mai“ mit 50% Rabatt auf alle in Mehrweg gekauften Produkte), welche die Gäste motivieren sollen, Mehrweg in ihren Alltag zu integrieren. In Kooperation mit Organisationen wie der Deutschen Umwelthilfe und ProjectTogether, aber auch der Deutschen Bahn, wird außerdem daran gearbeitet, die Sichtbarkeit im öffentlichen Raum zu erhöhen und z. B. die Ausleih- und Rückgabeprozesse zu vereinfachen.

Bio-Produkte

Über 65% der eingekauften Rohstoffe sind biozertifiziert. Diese Zahl zu steigern ist ein konstantes Ziel. Kernprodukte wie Hafer und Kaffee sind bereits biozertifiziert, ebenso fast das komplette

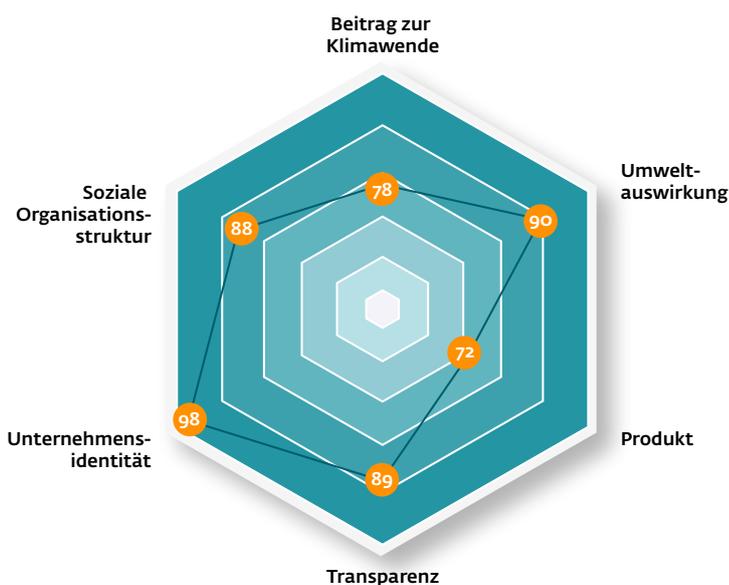
Trockensortiment und Milch. Gerade bei Obst und Gemüse ist jedoch die Logistik für Bio-Produkte in kleinen Mengen bis jetzt noch eine zu große Herausforderung, da Standorte in ganz Deutschland von den gleichen Lieferanten beliefert werden müssen.

Food Waste

Eines der größten Probleme der Gastronomie ist die Verschwendung von Lebensmitteln. Haferkater versucht dem mit detaillierter Produktionsplanung entgegenzugehen, außerdem werden viele Trockenfrüchte, Nüsse o.ä. verwendet, welche sehr lange Mindesthaltbarkeitsdaten vorweisen. Was doch übrig bleibt, wird an umliegende Tafeln oder Bahnhofsmissionen verteilt, von Foodsharing e.V. täglich nach Ladenschluss abgeholt oder über die Plattform „Too Good To Go“ zu einem reduzierten Preis verkauft.

Wiwini Impact Scoring

Bei WIWIN ist Nachhaltigkeit keine grüne Fassade, sondern die Vision und der Kern des Geschäftsmodells. Das WIWIN Impact Scoring stellt diese Haltung unter Beweis: Mit der Nachhaltigkeitsbewertung schafft WIWIN einen standardisierten Ansatz, um die Nachhaltigkeit der Projekte auf der Plattform zu bewerten und transparent zu dokumentieren – und diese Transparenz so an die Anleger/innen weiterzugeben.



Beitrag zu UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung

Die insgesamt 17 Ziele dienen der Sicherung einer nachhaltigen Entwicklung auf ökonomischer, sozialer sowie ökologischer Ebene. Haferkater verfolgt insbesondere diese Ziele:

Ziel 2 Haferkater gibt Menschen einen Zugang zu gesunder Ernährung, wo es bis jetzt kaum welche gab: an Bahnhöfen. Millionen von Menschen laufen täglich an einem Haferkater-Store vorbei, gesunde Ernährung wird so zugänglich. Da die Nachfrage seitens der anderen Gastronomien, welche ihre Waren bei Großhändlern beziehen und wenig Wert auf Bioprodukte legen so gering ist, bieten die großen Lieferanten deshalb auch kaum Bio-Produkte an. Haferkaters Ziel ist es, eine Nachfrage aufzubauen und die Lieferanten durch die immer höheren Abnahmemengen dazu zu bringen mehr in Bio zu investieren. Dadurch können auch kleineren Abnehmern dieser Lieferanten einen Zugang zu Bio-Produkten zu bekommen, da diese – wenn einmal gelistet – auch für alle verfügbar sind. Haferkater achtet genau auf die Inhaltsstoffe ihrer Speisen und Getränke. 88% der Produkte sind komplett frei von Zusatzstoffen, 65% der eingekauften Rohstoffe sind biozertifiziert, darunter Kaffee, Milch und alle Trockenfrüchte und Kerne. Keine andere Verkehrsgastronomie in Deutschland hat einen so hohen Bio-Anteil. Der Zuckergehalt der Porridgemenüs ist möglichst gering und kommt im Idealfall durch den natürlichen Fruchtzucker des verwendeten Obstes. Haferkater entscheidet sich bewusst gegen Sirup o.ä. für Kaffeegetränke und kommuniziert immer wieder die positiven Auswirkungen, die Hafer auf die Gesundheit hat. Den allergrößten Teil ihrer Speisen stellen sie täglich frisch vor Ort her, alles andere beziehen sie von Manufakturen, die nach Haferkaters Rezepten produzieren. Es ist außerdem ein wichtiges Anliegen, Foodwaste zu vermeiden. Dank Haferkaters Warenwirtschaft und genauen Produktionsplanung verringern sie Überproduktion. Wenn gegen Ende des Tages trotzdem etwas übrigbleibt, wird es stark reduziert über die Plattform „Too Good To Go“ verkauft oder nach Schließung an die gemeinnützige Organisation Foodsharing abgegeben, welche die Lebensmittel verteilt.



Ziel 10 Durch Lohngruppen in den Stores und im Office bemüht Haferkater sich um Transparenz und eine faire Bezahlung. In den Teams hat ein hoher Anteil der Mitarbeitenden eine Migrationsgeschichte. Wir empfehlen unseren Franchisepartner/innen aktiv, Positionen zu schaffen, bei denen auch geringe Deutschkenntnisse kein Hindernis sind, sodass die Mitarbeitenden nach und nach integriert werden können. Bei Visaanträgen und Aufenthaltsgenehmigungen unterstützt Haferkater durch Begleitung zu den zuständigen Behörden und Empfehlungsschreiben und hilft beispielsweise bei der Bearbeitung von Formularen.



Ziel 12 Eines von Haferkaters größten Anliegen ist die signifikante Steigerung des Mehrweganteils im Take Away-Geschäft. Sie bieten ein Mehrweg-Poolsystem an und es können eigene Behälter befüllt werden. Dafür werben sie immer wieder durch Kooperationen mit gemeinnützigen Organisationen oder Marketingaktionen. Beim MehrwegMai wird z.B. 50 % Rabatt auf alles, was in Mehrweg konsumiert wird, gewährt. Im Rahmen von Veranstaltungen der Deutschen Umwelthilfe hält Haferkater Schulungen zur Mehrwegintegration und –steigerung ab. Ihre Einwegverpackungen sind erdölfrei und bestehen hauptsächlich aus Bio-PLA und Papier. Bei der Auswahl von Geschäftspartner/innen werden diese auch hinsichtlich ihrer Nachhaltigkeitsaspekte geprüft. Daher wurde sich für Deutschlands älteste Bio-Rösterei Niehoff entschieden, welche klimaneutral röstet und mit dem We-Care-Siegel zertifiziert ist. Verpackungen werden von der klimaneutralen Agentur Eberle designed, welche sich in jedem Bereich für nachhaltiges Arbeiten einsetzt. Die Tochtergesellschaft Haferkater Retail GmbH ist biozertifiziert und die Ready to eat-Porridges haben das V-Label, ein geschütztes Qualitätssiegel für vegane Produkte.



4. UNTERNEHMENSVORSTELLUNG

Die Geschichte von Haferkater beginnt 2014 in Berlin. Leandro, Anna und Levin wollen eine Alternative zum Brötchen und stellen der wachsenden Anzahl an ernährungsbewussten Menschen ein zeitgemäßes Frühstück zu Verfügung: Porridge zum Mitnehmen. Dort, wo sie es am dringendsten benötigen und am meisten wertschätzen: an urbanen Verkehrsknotenpunkten. Seit dem Gewinn des Deutsche Bahn Accelerator Programms 2016, konzentriert sich Haferkater auf Hochfrequenzlagen wie Bahnhöfe. Aus dem Berliner Porridgecafé ist zwischenzeitlich ein deutschlandweites Franchisesystem mit 23 Stores geworden,

4.1 STANDORT

Mobilität

Haferkater gibt es mittlerweile an 25 Standorten, von denen die meisten in Hauptbahnhöfen liegen, u.a. in Köln, Dresden, Frankfurt, Hannover, Karlsruhe, Mainz und Düsseldorf. Haferkater leistet damit seinen Beitrag zur Mobilitätswende durch eine bessere Ernährung an Bahnhöfen. Die geplante Expansion von zehn weiteren Stores pro Jahr wird gemeinsam mit Franchisepartner/innen umgesetzt. Die Bedarfsermittlung hat, neben den Bahnhöfen, weitere Standorte identifiziert: Flughäfen. Auch diesen Hochfrequenzstandorten fehlt ein adäquates Angebot an moderner Unterwegs-Verpflegung. Seit Anfang 2023 können sich Fluggäste am BER Berlin-Brandenburg vor dem Abflug mit Porridge bei Haferkater stärken, seit März 2024 auch am Flughafen Wien.

Ladenbau

Haferkater kann, im Gegensatz zu den meisten anderen Verkehrsgastronomien, auf kleinsten Mietflächen arbeiten, ohne viel Technik, es wird kein Fettabwasser erzeugt und viel weniger Strom verbraucht als bei Wettbewerbern. Das Ladenbaukonzept

darunter sind 20 Bahnhöfe, eine Stadtlage und ein Flughafen. Durchschnittlich werden 170.000 Gäste im Monat versorgt. Mit seinem Ready to eat Porridge ist Haferkater auch im Einzelhandel, in mittlerweile 4.000 Supermärkten in Deutschland und Österreich, positioniert. Diese Produktlinie wird zudem in allen Bord-Restaurants der ICE- und IC-Züge angeboten. Die Präsenz bei der Deutschen Bahn fördert, neben der Erschließung einer weiteren Umsatzquelle, die Markenbekanntheit von Haferkater.

ist darüber hinaus sehr einladend und warm gestaltet, es holt das Nachbarschaftscafé auch visuell in den Bahnhof und spricht Zielgruppen an, die vorher im Bahnhof überhaupt nicht konsumiert haben. Diese Kriterien sind für Vermieter/innen entscheidend und geben Haferkater Zugang zu 1A-Lagen.



4.2 VERANTWORTUNGSEIGENTUM

Für Haferkater ist es der nächste logische Schritt, die Werte des Unternehmens dauerhaft zu sichern und sowohl den Mitarbeitenden, als auch den Gästen das Vertrauen zu geben, dass das Unternehmen langfristig sinnorientiert und unabhängig bleibt. Mit der Entscheidung, Verantwortungseigentum umzusetzen, reiht sich Haferkater hinter Ecosia, Patagonia und anderen ein. In dieser Unternehmensform wird ein Verkauf zu jeglichem Zeitpunkt ausgeschlossen. Ebenso wird es nicht möglich sein, dass

persönliche Interessen von Shareholdern über den Interessen des Unternehmens stehen. Nach der Deckung der Kapitalkosten, werden alle Gewinne in die Firma reinvestiert und dafür genutzt, eine nachhaltige Marke wachsen zu lassen – oder gespendet. Entscheidungsträger/innen sind Menschen, die im Unternehmen tätig oder ihm eng verbunden sind und Anleger/innen haben die Garantie, dass ihr Invest genau dort eingesetzt wird, wo es gebraucht wird.



4.3 MARKTENTWICKLUNGEN

Zielgruppe

Immer mehr Menschen legen Wert auf eine gesunde und nachhaltige Ernährung. Diese wachsende, meist urbane Zielgruppe ist mit dem herkömmlichen Speisenangebot in der unterwegs-Versorgung nicht mehr hinlänglich bedient. So entsteht eine hohe Nachfrage nach gesünderen und verzehrfertigen Gerichten für unterwegs. Hier setzt Haferkater an und bietet ein vollwertiges Sortiment zum Mitnehmen an Hochfrequenzlagen wie Bahnhöfen. Pendler/innen, Reisende, Sportler/innen und Genießer/innen essen Porridge von Haferkater vor allem auf dem Weg zu Arbeit und im Büro, aber auch als Stärkung nach dem Sport.

Alleinstellungsmerkmal und Wettbewerber

Direkte Wettbewerber an Hochfrequenzstandorten gibt es nicht, da Haferkater der erste und einzige Anbieter am Markt ist für Take-Away Porridge. In den einzelnen Sortimentsgruppen sind jedoch Wettbewerber vorhanden:

Kaffee:

Die klassischen Coffee Shops bilden hier der Wettbewerb, z.B. Espresso House, Starbucks, Coffee Fellows.

Snacks & Bowls:

Hier ist der Hauptwettbewerber Dean & David.

Im Gegensatz zu fast allen anderen Systemgastronomien ist das Sortiment von Haferkater allerdings seit Gründung ausschließlich vegan-vegetarisch. Bei allen Produktkategorien ist die Strategie, die Auswahl auf eine beschränkte Anzahl an sehr hochwertigen Produkten zu fokussieren. Haferkater differenziert sich dort durch die Qualität der Waren, anstatt durch Angebotsfülle. Der Fokus auf Porridge führt außerdem dazu, dass die Gäste eine genaue Vorstellung davon haben, was sie erwartet und sich schnell bei der Auswahl der Produkte zurechtfinden.



Marketing und Vertrieb

Wachstum mit Partner/innen im Franchise-Modell.

Die aktuell 9 Haferkater Stores in Eigenregie haben gezeigt, dass das Konzept Haferkater Erfolg hat, und dass an vielen Bahnhöfen der Bedarf für eine Frühstücksalternative vorhanden ist. Daher hat Haferkater 2018 ein Franchisesystem aufgebaut, um weiter wachsen zu können. Mit einer lokalen Betreuung durch Fran-

chisepartner/innen können deutschlandweit Haferkater Stores eröffnet werden, auch wenn sie weit voneinander entfernt sind. Eine adäquate Vor-Ort-Betreuung durch diese Unternehmer/innen, die sich tagtäglich für ihren Haferkater Store einsetzen, wird gewährleistet. Alle Prozesse sind in Handbüchern, Anleitungen und Schulungen festgehalten, sodass den Partner/innen ab Vertragsunterschrift ein erprobtes Regelwerk an die Hand gegeben wird. Ein besonderer Fokus liegt dabei nicht nur auf den Produkten, sondern auch auf der Markenkultur: Herzlichkeit im Team und im Umgang mit den Gästen und Geschäftspartner/innen, ökologische Nachhaltigkeit und Transparenz. Die Einhaltung der Systemstandards überprüft die interne Qualitätssicherung durch halbjährliche Systemchecks und regelmäßige Besuche der Franchisestandorte, außerdem führt eine externe Firma Mystery Checks durch.

Wie im Franchising üblich, erhält Haferkater eine Umsatzbeteiligung. Synergieeffekte kommen zusätzlich bei Einkauf und Marketing zum Tragen. Durch den großen Erfolg an vielen unterschiedlichen Bahnhöfen, hat Haferkater inzwischen einen einfacheren Zugang zu den umkämpften Mietflächen, was für die allgemeine Expansion und auch für künftige Franchisepartner/innen einen großen Gewinn darstellt. Inzwischen arbeitet Haferkater mit acht Partner/innen im Franchisemodell zusammen, die 16 der 25 Stores betreiben.

Haferkater liegt dabei sehr viel an einer wertschätzenden Partnerschaft: Wie auch innerhalb des Unternehmens kann der Austausch mit den Partner/innen nur funktionieren, wenn Respekt füreinander da ist. Motivation – und dadurch Erfolg – sind möglich, wenn alle Parteien sich zuhören und voneinander lernen. Auf Grundlage dieser Werte ist ein enger Zusammenhalt entstanden.

Ausgewählte Stärken	Ausgewählte Schwächen
1. Haferkater ist europaweit Marktführerin für Porridge zum Mitnehmen.	1. Trotz der wachsenden Bekanntheit von Porridge bleibt ein Erklärungsbedarf, den Bäckereien nicht haben.
2. Top Mietflächen in ganz Deutschland bei steigenden Frequenzzahlen durch Mobilitätswende	2. Haferkater bietet kein einfaches Lieferprodukt an, sodass Lieferdienste sekundär bleiben werden.
3. Ein starker Markenauftritt bindet die Kundschaft und führt zu hohen Bewerber/innenzahlen als Systempartner/innen für neue Stores.	3. Die Zielgruppe von Haferkater ist aufgrund des besonderen Produktes schlanker als von bspw. Bäckereien.
4. Das Franchisesystem wurde mit vielen Berater/innen und großer Sorgfalt ausgearbeitet und die präzise Auswahl der Partner/innen ist für Haferkater sehr wichtig.	4. Durch den hohen Anspruch an unsere Systempartner/innen ist es schwieriger für Haferkater passende Unternehmerpersönlichkeiten zu finden.
5. Ausgefeilte Rezepturen und ein hoher Anteil an hausgemachten Komponenten gewährleisten eine sehr hohe Produktqualität.	5. Der geringe Anteil an Convenienceprodukten führt zu einer höheren Komplexität für die Mitarbeitenden, welche viel selbst produzieren.

Tabelle 2: Ausgewählte Stärken & Schwächen

4.4 UNTERNEHMENSSTRUKTUR UND TEAM

Haferkater GmbH

Leandro Burguete, Anna Schubert und Levin Siert eröffneten 2014 den ersten Haferkater Store. 2017 gründeten sie als Geschäftsführer/innen die GmbH.



Haferkater Retail GmbH

Das 2020 gegründete Tochterunternehmen vertreibt veganen und biozertifizierten Ready-To-Eat Porridge im deutschen und österreichischen Lebensmitteleinzelhandel und in den Bordbistros der Deutschen Bahn.

Haferkater Stores GmbH

Neun Haferkater Stores werden in Eigenregie geführt über die Tochtergesellschaft Haferkater Stores GmbH. Auch erfolgt der Ausbau von neuen Stores und der Weiterverkauf an Franchise-partner in der Regel über die Haferkater Stores GmbH. Die drei Geschäftsführer/innen haben sich die Verantwortlichkeiten aufgeteilt: Leandro und Anna leiten die Stores, Levin verantwortet das Retail Geschäft.

Haferkater Team

Haferkater besteht aus den in ganz Deutschland verteilten eigenen Teams (ca. 100 Personen, verteilt auf 9 Stores) und 16 Personen in der Zentrale. Die Zentrale unterstützt die Stores durch Mitarbeitende in den Bereichen Buchhaltung, Marketing, Einkauf, Produktmanagement und Qualitätssicherung, dazu kommen Werkstudentinnen für Nachhaltigkeit, Social Media und Retail. Die Company-Stores haben außerdem eine Operative Leitung, welche gemeinsam mit dem jeweiligen District Management arbeitet. Die Franchisepartner/innen sind wiederum in regem Austausch mit der Franchiseberaterin, die intern die Anfragen bearbeitet.

Als Ergänzung zu diesem Team zählt ein vierteljährlich tagender Beirat aus internen und externen Mitgliedern, unter anderem Friederike Stöver (CEO Kamps).

4.5 MITTELVERWENDUNG UND FINANZPLANUNG

Der Haferkater Purpose GmbH (Emittentin) soll durch die Gewährung einer Vielzahl von Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre („Nachrangdarlehen“) die Weiterleitung des eingeworbenen Kapitals in Form eines nicht nachrangigen Darlehens („Weiterleitungsdarlehen“) an die Haferkater GmbH ermöglicht werden.

Die Haferkater Purpose GmbH ist eine Emissionszweckgesellschaft, die außer der Weiterleitung des Kapitals an den Projektinhaber, die Haferkater GmbH, kein weiteres Geschäft betreibt.

Die Nachrangdarlehen werden mit einem max. Gesamtbetrag von 3.500.000,00 Euro, einem festen Zinssatz von 8,5 Prozent p.a. und einer festen Laufzeit bis zum 30.09.2030 geschlossen. Es besteht eine Fundingschwelle mit einem Gesamtbetrag von 1.627.221,02 Euro. Sollte diese Fundingschwelle nicht innerhalb von 12 Monaten erreicht werden, erhalten die Anleger/innen ihre Investition unverzinst und ohne Kosten zurück. Diese Fundingschwelle ist zum Stand 25.04.2024 bereits überschritten.

Die Nettoeinnahmen werden vom Projektinhaber wie folgt verwendet werden:

Mit der Tranche 1 sollen 68,03 % der Nettoeinnahmen (bis zu 2.195.019,61 Euro) für die Finanzierung des weiteren Aufbaus von Haferkater-Stores und somit für den Ausbau des Filialnetzes verwendet werden.

Die Tranche 2 mit 31,97 % der Nettoeinnahmen (bis zu 1.031.339,89 Euro) soll für die Überführung des Projektinhabers in eine „Gesellschaft mit gebundenem Vermögen“, dem sogenannten Verantwortungseigentum verwendet werden. Dazu soll die Haferkater GmbH eigene Geschäftsanteile von seinen Bestands-gesellschaftern Katjesgreenfood GmbH, ZENTIS Ventures GmbH und Exygnos Consulting Ltd. zurückkaufen.

Sollte es dem Projektinhaber bis zum 30.09.2024 nicht gelingen, die weiteren Auszahlungsvoraussetzungen (weiteres Kapital von Kapitalgebern sowie der Purpose Ventures e.G.) für Tranche 2 zu erreichen, werden alle geschlossenen Nachrangdarlehen teilkündigt und verzinst zurückgezahlt.

Die eingeworbenen Mittel werden nach Prüfung durch einen Mittelverwendungskontrolleur für die Emittentin freigegeben und deren zweckgemäße Verwendung von diesem laufend geprüft. Weitere wichtige Informationen sind im Vermögensanlagen-Informationsblatt in unserem Downloadbereich nachzulesen.

Kennzahlenübersicht (Stand 12.2023)

Angaben zum Darlehensnehmer									
Firma:	Haferkater GmbH (Planzahlen der Gruppe)								
Standort:	Berlin								
Gründungsjahr:	2014								
Wesentliche Kennzahlen	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Systemumsatz Haferkater Stores*	5.536.787	11.303.396	17.996.000	24.681.677	31.109.239	37.748.143	44.652.603	51.833.242	59.301.107
Umsatzerlöse	3.438.833	5.652.803	6.138.371	6.055.941	7.319.928	9.007.053	11.323.964	14.577.003	17.575.109
Jahresergebnis**	-715.022	-441.054	-354.819	459.059	872.109	1.488.273	2.095.147	2.829.911	3.466.227
Bilanzielles Eigenkapital	5.449.253	5.008.199	6.153.380	6.612.439	7.484.548	8.972.821	11.067.968	13.897.879	17.364.106
Bilanzsumme	10.533.217	9.893.504	13.611.471	13.704.489	14.242.847	15.461.089	17.268.736	20.036.147	22.914.874
Eigenkapitalquote	52%	51%	45%	48%	53%	58%	64%	69%	76%
Anlagevermögen	7.788.404	7.654.752	6.220.109	5.958.506	5.779.751	5.606.358	5.438.167	5.275.022	5.116.772
neue Verkaufsstandorte	3	8	11	11	10	10	10	10	10
bestehende Gesamtstandorte	15	23	34	45	55	65	75	85	95
Liquidität	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Anfangsbestand Liquidität	96.262	1.277.304	462.591	1.345.559	1.513.577	1.701.935	895.177	2.002.824	3.895.235
Zuführung von Eigenkapital / Entnahmen	0	0	1.500.000	0	0	0	0	0	0
Aufnahme von Nachrangdarlehen	1.500.000	0	3.500.000	0	0	0	0	0	0
Tilgung von Nachrangdarlehen	0	0	-300.000	0	-350.000	-2.025.000	-700.000	-875.000	-1.050.000
Umwandlung in Verantwortungseigentum	0	0	-2.835.000	0	0	0	0	0	0
Tilgung von Darlehen	-376.968	-198.659	-927.214	-366.041	-333.750	-270.031	-287.500	-62.500	-587.500
Aufnahme von Krediten	900.000	0	0	0	0	0	0	0	0
Betriebliche Einzahlungen	4.338.833	5.652.803	6.138.371	6.055.941	7.319.928	9.007.053	11.323.964	14.577.003	17.575.109
Betriebliche Auszahlungen	-4.901.728	-6.111.267	-7.172.698	-5.506.735	-6.678.251	-9.507.256	-9.958.770	-12.497.614	-15.633.780
Investitionen Anlagevermögen	-200.000	-275.000	-1.180.000	0	0	0	0	0	0
Veräußerung Anlagevermögen***	0	100.000	1.480.000	75.000	0	0	0	0	0
Zinsen	-79.094	-181.250	-547.706	-456.188	-453.318	-306.556	-257.547	-186.977	-112.602
Endbestand Liquidität	1.277.304	462.591	1.345.559	1.513.577	1.701.935	895.177	2.002.824	3.895.235	5.723.962

Das Wirtschaftsjahr der Haferkater-Gruppe weicht vom Kalenderjahr ab, aktuell ist der Bilanzstichtag der 30.09. des Jahres. Im Jahr 2024 wird das Wirtschaftsjahr umgestellt und entspricht dann einem Kalenderjahr.

* Der Systemumsatz setzt sich aus den Umsatzeinnahmen aller Franchisestores zusammen. Dieser ist Grundlage für die Berechnung für die Einnahmen aus der Vergabe der Markenrechte.

** Jahresabschluss 2024: Operativ wird die Gruppe in 2024 ein positives EBITDA erreichen. Die Finanzierungskosten der Crowd-Kampagne und die Umwandlungskosten für das "Verantwortungseigentum" von schätzungsweise EUR 400.000 führen dann zu einem geplanten Jahresfehlbetrag.

*** Nach Fertigstellung der Verkaufsstandorte werden diese an den Franchisenehmer verkauft. Dies reduziert das Anlagevermögen von "Haferkater".

5. CHANCEN DER KAPITALANLAGE

VERANTWORTUNGSEIGENTUM: NACHHALTIGES UNTERNEHMENS- MODELL FÜR LANGFRISTIGE GESELL- SCHAFTLICHE WERTE

Verantwortungseigentum ist eine Unternehmensstruktur, die es ermöglicht, ein Unternehmen so zu gestalten, dass es nicht nur auf die Maximierung des Gewinns abzielt, sondern auch darauf ausgerichtet ist, einen positiven gesellschaftlichen Beitrag zu leisten. Durch die Umwandlung in ein verantwortungsbewusstes Eigentumsmodell wird das Ziel gestärkt, ein Unternehmen aufzubauen, das auf Werten wie Nachhaltigkeit, sozialer Verantwortung und dem Gemeinwohl basiert. Auf diese Weise werden die Geschäftspraktiken darauf ausgerichtet, langfristige positive Auswirkungen auf die Umwelt, die Gemeinschaft und die Stakeholder zu erzielen, anstatt kurzfristige Gewinnmaximierung zu verfolgen.

HAFERKATER VERSORGT VIELE MEN- SCHEN MIT GESUNDEM ESSEN

Gemäß einer Allensbach-Umfrage¹ spielt gesunde Ernährung für knapp 70% der Befragten eine sehr große bis große Rolle. Haferkater strebt danach, durch sein Angebot diese Nachfrage im Bereich der gesunden Ernährung zu adressieren. Darüber hinaus reagiert Haferkater auf Ernährungstrends wie Vegetarismus und Veganismus, um den sich wandelnden Präferenzen der Verbraucher gerecht zu werden. Das Angebot von Haferkater spricht neben ernährungsbewussten Personen die knapp 10 Millionen Menschen in Deutschland besonders an, die auf tierische Produkte teilweise oder ganz verzichten.²

SKALENEFFEKTE UND STEIGENDE VERHANDLUNGSMACHT

Skaleneffekte und zunehmende Verhandlungsmacht sind bereits jetzt Faktoren, die dazu beitragen, dass Haferkater bei jeder Bestellung einen positiven Deckungsbeitrag erzielt. Mit der Expansion durch zusätzliche Filialen und Franchisenehmer/innen wird die Abnahmemenge erhöht, was zu einer stärkeren Positionierung gegenüber den Lieferanten führt. Diese gesteigerte Verhandlungsmacht ermöglicht es, günstigere Einkaufspreise für Obst und Gemüse auszuhandeln, was wiederum den Wareneinsatz in den einzelnen Filialen steigert, wenn die Anzahl der Standorte zunimmt.

FRANCHISE-KONZEPT FÜR SCHNELLE EXPANSION

Das Franchise-Konzept ermöglicht schnelles Wachstum, indem das Unternehmensmodell gegen Gebühren an Partner/innen weitergegeben wird. Dies fördert die Bekanntheit der Marke Haferkater und ermöglicht eine effektive Verbreitung auf neue Standorte. Die standardisierten Abläufe im Franchising erleichtern die schnelle Analyse und Weitergabe von Erfolgs- oder Fehlerstrategien an Partner/innen.

ZUGANG ZU 1A-LAGEN

Haferkater expandiert vordergründig mit Mietflächen der Deutschen Bahn. Diese Standorte sind extrem gefragt und die Ausschreibungen sind für Neueinsteiger schwer zu gewinnen. Haferkater fördert den Branchenmix, hat einen geringen Energie- und Platzbedarf und eine hohe Innovationskraft, was das Konzept sehr attraktiv für Bahnhöfe macht.

KEIN BLIND-POOL-KONZEPT

Zum Erstellungszeitpunkt der vorliegenden Anlagebroschüre ist bekannt, in welches Objekt die Mittel aus der Kapitalanlage fließen. Somit entfallen Risiken weitgehend, die bestehen würden, wenn entsprechende Objekte erst identifiziert werden müssten.

KEINE NACHSCHUSSPFLICHT DER AN- LEGER/INNEN

Eine Nachschusspflicht der Anleger/innen ist ausgeschlossen. Für die Anleger/innen besteht also keine Verpflichtung, Zahlungen an die Emittentin zu leisten, die über die ursprünglich erbrachte Zeichnungssumme hinausgehen.

¹ Umfrage zum Stellenwert einer gesunden Ernährung in Deutschland 2019 | Statista

² Vegetarier in Deutschland 2023 | Statista, Anzahl der Veganer in Deutschland 2023 | Statista

6. RISIKEN DER KAPITALANLAGE

Bei dem vorliegenden Angebot handelt es sich um ein Angebot von Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre der Haferkater Purpose GmbH, Frankfurt. Die Nachrangdarlehen sind langfristige, schuldrechtliche Verträge, die mit wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Risiken verbunden sind. Der/die Anleger/in sollte daher die nachfolgende Risikobelehrung aufmerksam lesen und bei seiner/ihrer Entscheidung entsprechend berücksichtigen. Insbesondere sollte die Vermögensanlage des/der Anlegers/in seinen/ihren wirtschaftlichen Verhältnissen entsprechen und seine/ihre Investition in die Vermögensanlage sollte nur einen geringen Teil seines/ihrer Gesamtvermögens ausmachen.

Im Folgenden werden bestimmte rechtliche und tatsächliche Risiken im Zusammenhang mit der angebotenen Vermögensanlage dargestellt, die für die Bewertung der Vermögensanlage von wesentlicher Bedeutung sind. Weiterhin werden Risikofaktoren dargestellt, die die Fähigkeit des Darlehensnehmers beeinträchtigen könnten, die erwarteten Ergebnisse zu erwirtschaften.

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

6.1 ALLGEMEINE RISIKEN UND RISIKEN AUS DER AUSGESTALTUNG DER NACHRANGDARLEHEN

MAXIMALES RISIKO – TOTALVERLUSTRISIKO

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

Individuell können dem/der Anleger/in zusätzliche Vermögensnachteile entstehen. Dies kann z.B. der Fall sein, wenn der/die Anleger/in den Erwerb der Vermögensanlage durch ein Darlehen fremdfinanziert, wenn er/sie trotz des bestehenden Verlustrisikos Zins- und Rückzahlungen aus der Vermögensanlage fest zur Deckung anderer Verpflichtungen einplant oder aufgrund von Kosten für Steuernachzahlungen. Solche zusätzliche Vermögensnachteile können im schlechtesten Fall bis hin zur Privatinsolvenz des/der Anlegers/in führen. Daher sollte der/die Anleger/in alle Risiken unter Berücksichtigung seiner/ihrer persönlichen Verhältnisse prüfen und gegebenenfalls individuellen fachlichen Rat einholen. Von einer Fremdfinanzierung der Vermögensanlage (z.B. durch einen Bankkredit) wird ausdrücklich abgeraten. Die Vermögensanlage ist nur als Beimischung in ein Anlageportfolio geeignet. Die Darlehensvergabe ist nur für Anleger/innen geeignet, die einen entstehenden Verlust bis zum Totalverlust ihrer Kapital-

anlage hinnehmen könnten. Eine gesetzliche oder anderweitige Einlagensicherung besteht nicht. Das Darlehen ist nicht zur Altersvorsorge geeignet. Das Risiko einer Nachschusspflicht oder einer sonstigen Haftung, die über den Betrag des eingesetzten Darlehenskapitals hinausgeht, besteht dagegen nicht.

NACHRANGRISIKO UND UNTERNEHMERISCHER CHARAKTER DER FINANZIERUNG

Es handelt sich bei diesem qualifiziert nachrangigen Darlehen um eine unternehmerische Finanzierung mit einem entsprechenden unternehmerischen Verlustrisiko (eigenkapitalähnliche Haftungsfunktion). Der/die Anleger/in erhält aber keine gesellschaftsrechtlichen Mitwirkungs- und Kontrollrechte und hat damit nicht die Möglichkeit, auf die Realisierung des unternehmerischen Risikos einzuwirken (insbesondere hat er/sie nicht die Möglichkeit, verlustbringende Geschäftstätigkeiten zu beenden, ehe das eingebrachte Kapital verbraucht ist). Mit dieser vertraglichen Gestaltung werden aus Sicht des/der Anlegers/in die Nachteile des Fremdkapitals (insbesondere keine Gewinn- und Vermögensbeteiligung des/der Anlegers/in, kein Einfluss des/der Anlegers/in auf die Unternehmensführung des Darlehensnehmers und keine sonstigen Mitwirkungs- und Informationsrechte des/der Anlegers/in) mit den Nachteilen des Eigenkapitals

(Beteiligung des/der Anlegers/in am unternehmerischen Risiko, keine Insolvenzantragspflicht des Darlehensnehmers bei fehlender Möglichkeit der Rückzahlung) verbunden. Für den/die Anleger/in bedeutet dies, dass das von ihm/ihr übernommene Risiko in gewisser Hinsicht sogar über das unternehmerische Risiko eines Gesellschafters hinausgehen kann. Bei dem Nachrangdarlehensvertrag handelt es sich um ein Darlehen mit einem sogenannten qualifizierten Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre (siehe näher Ziffer 8 der Allgemeinen Darlehensbedingungen). Dies bedeutet: **Sämtliche Ansprüche des/der Anlegers/in aus dem Nachrangdarlehensvertrag – insbesondere die Ansprüche auf Rückzahlung des Darlehensbetrags und auf Zahlung der Zinsen – („Nachrangforderungen“) können gegenüber dem Darlehensnehmer nicht geltend gemacht werden, wenn dies für den Darlehensnehmer einen bindenden Grund für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens, d.h. Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, herbeiführen würde oder wenn in diesem Zeitpunkt bereits ein solcher Insolvenzgrund vorliegt (vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre).** Dies bedeutet, dass die Ansprüche aus dem Nachrangdarlehen bereits dann nicht mehr durchsetzbar sind, wenn der Darlehensnehmer zum Zeitpunkt des Zahlungsverlangens zahlungsunfähig oder überschuldet ist oder dies durch die Zahlung zu werden droht. Die Ansprüche

des/der Anlegers/in wären dann dauerhaft in ihrer Durchsetzung gesperrt, solange und soweit die Krise des Darlehensnehmers nicht behoben wird. Dies kann dazu führen, dass die Ansprüche des/der Anlegers/in bereits außerhalb eines Insolvenzverfahrens dauerhaft nicht durchsetzbar sind.

Zahlungsunfähigkeit liegt vor, wenn der Darlehensnehmer nicht in der Lage ist, seine fälligen Zahlungspflichten zu erfüllen (§ 17 Abs. 2 Insolvenzordnung). Überschuldung liegt vor, wenn das Vermögen des Darlehensnehmers dessen bestehende Verbindlichkeiten nicht mehr deckt, es sei denn, die Fortführung des Unternehmens des Darlehensnehmers ist nach den Umständen überwiegend wahrscheinlich (§ 19 Abs. 2 Insolvenzordnung). Diese gesetzlichen Vorschriften können sich mit Wirkung für die Zukunft verändern. Damit würden sich auch die Voraussetzungen verändern, unter denen die vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre eingreift.

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

Die Nachrangforderungen des/der Anlegers/in treten außerdem im Falle der Durchführung eines Liquidationsverfahrens und im Falle der Insolvenz des Darlehensnehmers im Rang gegenüber den folgenden Forderungen zurück: Der qualifizierte Rangrücktritt besteht gegenüber sämtlichen gegenwärtigen und künftigen Forderungen aller nicht nachrangigen Gläubiger des Darlehensnehmers sowie gegenüber sämtlichen in § 39 Abs. 1 In-

solvenzordnung bezeichneten nachrangigen Forderungen. Der/die Anleger/in wird daher mit seinen Forderungen erst nach vollständiger und endgültiger Befriedigung sämtlicher anderer Gläubiger des Darlehensnehmers berücksichtigt.

FEHLENDE BESICHERUNG DER DARLEHEN

Da das Darlehen unbesichert ist, könnte der/die Anleger/in weder seine/ihre Forderung auf Rückzahlung des eingesetzten Kapitals noch seine Zinszahlungsansprüche aus Sicherheiten befriedigen, falls er/sie vom Darlehensnehmer keine Zahlungen erhält. Insbesondere im Insolvenzfall könnte dies dazu führen, dass die Ansprüche des/der Anlegers/in nicht oder nur zu einem geringeren Teil durchgesetzt werden können. Dies könnte dazu führen, dass es zum teilweisen oder vollständigen Verlust des investierten Kapitals kommt.

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

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

MÖGLICHE VERLÄNGERUNG DER KAPITALBINDUNG

Da es sich um ein nachrangiges Darlehen handelt, darf das Darlehen nur zurückgezahlt werden, wenn dies bei dem

Darlehensnehmer nicht zur Zahlungsunfähigkeit und/oder Überschuldung führen würde. Wäre dies der Fall, verlängerte sich die Laufzeit des Darlehens automatisch bis zu dem Zeitpunkt, zu dem dieser Zustand nicht mehr bestünde oder aber bis zur Insolvenz oder Liquidation des Darlehensnehmers. Die Anlage ist damit für Anleger/innen nicht empfehlenswert, die darauf angewiesen sind, exakt zum geplanten Laufzeitende ihr Geld zurück zu erhalten.

PANDEMIERISIKO

Die Bestrebungen zur Eindämmung einer Pandemie sind mit weitreichenden Einschränkungen des allgemeinen und wirtschaftlichen Lebens in nahezu allen Staaten der Welt verbunden. Es besteht die Gefahr, dass es in der Folge zu einer deutlichen Abschwächung der Wirtschaft, zu Engpässen bei Lieferketten und zu sinkenden Energiepreisen kommt. Es ist möglich, dass Dienstleistungen wie die des Darlehensnehmers nicht oder nicht in dem geplanten Umfang nachgefragt werden, und dieses wirtschaftlich hinter den Erwartungen zurückbleibt. Die Dauer einer Pandemie und der Zeitraum von Einschränkungen sind regelmäßig nicht abzusehen. Als Folge einer Pandemie könnten dem Darlehensnehmer nicht die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen, um die Zinsforderungen zu erfüllen und das eingesetzte Darlehenskapital zurückzuzahlen.

RISIKEN IM ZUSAMMENHANG MIT DEM UKRAINE-KONFLIKT

In den Geschäftsfeldern, in denen der Emittent aktiv ist, könnte es aufgrund des Ukraine-Konfliktes zu Störungen des Geschäftsbetriebs kommen. Es kann das Risiko nicht ganz ausgeschlossen werden, dass es in Folge des Ukraine-Konflikts zu Ausfall bzw. zeitlichen Verzögerungen oder sonstigen Einschränkungen von Lieferketten kommt. Die Dauer des Ukraine-Konflikts und die Einschränkung von Lieferketten sind zum jetzigen Zeitpunkt nicht abzusehen. Dieses Risiko kann sich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Emittenten auswirken. Dem Emittenten könnten infolgedessen in Zukunft nicht die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen, um die Zinsforderungen der Anleger zu erfüllen und das eingesetzte Kapital zurückzuzahlen.

6.2 RISIKEN AUF EBENE DES DARLEHENSNEHMERS (HAFERKATER PURPOSE GMBH), DES PROJEKTINHABERS (HAFERKATER GMBH) UND DER TOCHTERGESELLSCHAFT (HAFERKATER STORES GMBH)

GESCHÄFTSRISIKO DES DARLEHENSNEHMERS (HAFERKATER PURPOSE GMBH)

Es handelt sich um eine unternehmerische Finanzierung. Der/die Anleger/in trägt das Risiko einer nachteiligen Geschäftsentwicklung des Darlehensnehmers. Es besteht das Risiko, dass dem Darlehensnehmer in Zukunft nicht die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen, um die Zinsforderungen zu erfüllen und die Darlehensvaluta zurückzuzahlen. Der wirtschaftliche Erfolg der vom Darlehensnehmer verfolgten Anlagestrategie (Weiterleitung des eingeworbenen Kapitals an den Projektinhaber) kann nicht mit Sicherheit vorhergesehen werden. Der Darlehensnehmer kann Höhe und Zeitpunkt von Zuflüssen weder zusichern noch garantieren.

Der Darlehensvertrag gewährt eine Festverzinsung nach näherer Maßgabe der Emissionsbezogenen Angaben und der Allgemeinen Darlehensbedingungen. Darüber hinaus wird eine variable Zinskomponente (einmaliger erfolgsabhängiger Bonuszins am Ende der Laufzeit bzw. in verringertem Umfang im Falle einer ordentlichen Kündigung durch den Darlehensnehmer) gewährt. Ob und in welcher Höhe der erfolgsabhängige Bonuszins gezahlt wird, hängt von der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens des Projektinhabers ab.

AUSFALLRISIKO DES DARLEHENSNEHMERS (EMITTENTENRISIKO)

Der Darlehensnehmer kann zahlungsunfähig werden oder in Überschuldung geraten. Dies kann insbesondere der Fall sein, wenn der Darlehensnehmer geringere Einnahmen und/oder höhere Ausgaben als erwartet zu verzeichnen hat. Die Insolvenz des Darlehensnehmers kann zum Verlust des Investments des/der Anlegers/in und der Zinsen führen, da der Darlehensnehmer keinem Einlagensicherungssystem angehört.

FRÜHE UNTERNEHMENSPHASE

Bei dem Darlehensnehmer handelt es sich um ein Unternehmen in einer frühen Unternehmensphase, das derzeit keinen positiven operativen Cash-Flow (Zahlungsstrom) erwirtschaftet (d. h. der Abfluss liquider Mittel durch die Geschäftstätigkeit übersteigt derzeit den Zufluss liquider Mittel). Die Finanzierung eines solchen jungen Unternehmens ist mit spezifischen Risiken verbunden. Setzt sich eine Geschäftsidee am Markt nicht durch oder kann der geplante Geschäftsaufbau nicht wie erhofft umgesetzt werden, besteht für Investoren/Investorinnen ein Totalverlustrisiko. Der Unternehmenserfolg hängt von verschiedensten Faktoren wie z. B. dem Team, bestimmten Schlüsselpersonen, Fachkräften und Beratern, dem Marktumfeld, Lieferantenbeziehungen, technologischen Entwicklungen, Schutzrechten, gesetzlichen Rahmenbedingungen, Wettbewerbern und weiteren Faktoren ab. Für Investoren/Investorinnen, die in ein Frühphasenunternehmen investieren, ist es wesentlich wahrscheinlicher, dass sie ihr investiertes Kapital verlieren, als dass sie eine Rendite auf das eingesetzte Kapital erzielen.

EMISSIONSZWECKGESELLSCHAFT

Bei dem Darlehensnehmer handelt es sich um eine Emissionszweckgesellschaft (Ein-Zweck-Gesellschaft). Der Darlehensnehmer betreibt außer der Emission der Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt und vorinsolvenzlicher Durchsetzungssperre und der Weiterleitung der Darlehensbeträge an den Projektinhaber kein weiteres Geschäft, aus dem eventuelle Verluste gedeckt und Zahlungsschwierigkeiten überwunden werden könnten. Ob und wann die nach dem Darlehensvertrag geschuldeten Zinsen und die Tilgung geleistet werden können, hängt daher maßgeblich vom wirtschaftlichen Erfolg des Projektinhabers ab.

RISIKO AUS DER WEITERLEITUNG DES DARLEHENS BETRAGS AN DEN PROJEKTINHABER (HAFERKATER GMBH)

Der Darlehensnehmer wird den gesamten Darlehensbetrag in Form eines weiteren nicht nachrangigen Darlehens („Weiterleitungsdarlehen“) an die Haferkater GmbH („Projektinhaber“) weiterleiten. Einen Teil dieses Betrags wird der Projektinhaber wiederum in Form eines gesetzlich nachrangigen Gesellschafterdarlehen an die Haferkater Stores GmbH („Tochtergesellschaft“) weiterleiten. Der Darlehensnehmer ist für die fristgerechte und vollständige Leistung von Zins und Tilgung an die Darlehensgeber darauf angewiesen, dass der Projektinhaber seinen Verpflichtungen aus diesem Weiterleitungsdarlehen gegenüber dem Darlehensnehmer fristgerecht und vollständig nachkommt. Ist dies nicht der Fall, können auf Ebene des Darlehensnehmers Zahlungsschwierigkeiten bis hin zu einer möglichen Insolvenz entstehen.

Das Geschäftsmodell des finanzierten Projektinhabers besteht im Betrieb von gastronomischen Unternehmen, in der Vergabe von Franchiselizenzen und in der Herstellung, dem Erwerb und dem Vertrieb von Einzelhandelsprodukten, bestehend aus Hafer und aller damit im Zusammenhang stehenden Geschäfte (hierzu näher unten). Er wird seinen Verpflichtungen gegenüber dem Darlehensnehmer insbesondere dann voraussichtlich nicht nachkommen können, wenn das geplante Projekt, das durch das Nachrangdarlehen finanziert werden soll, nicht wie erhofft erfolgreich und rentabel durchgeführt werden kann und/oder nicht die erwarteten Erträge generiert.

Das Geschäftsmodell der Tochtergesellschaft besteht in der Errichtung und im Betrieb einzelner Verkaufsstellen unter der Marke Haferkater. Die Tochtergesellschaft wird den Kapitaldienst auf das von dem Projektinhaber ausgereichte Gesellschafterdarlehen dann voraussichtlich nicht leisten können, wenn sie aus dem Betrieb

von Verkaufsstellen oder den Franchiseeinnahmen nicht die erwarteten Erträge erwirtschaften kann.

All diese Risiken können sich nachteilig auf die Zahlungsflüsse auswirken, die der Darlehensnehmer aus dem Weiterleitungsdarlehen erhält, und dadurch auch nachteilig auf die Zahlungen des Darlehensnehmers an die Anleger/innen.

RISIKO AUS MÖGLICHEN INTERESSENSKONFLIKTEN

Der Darlehensnehmer gehört der Haferkater-Gruppe an. 100 %-ige Gesellschafterin des Darlehensnehmers ist der Projektinhaber, der auch an der Tochtergesellschaft beteiligt ist.

Aus dieser gesellschaftsrechtlichen Verflechtung kann das Risiko eines Interessenskonfliktes entstehen, da der Projektinhaber über seine gesellschaftsrechtliche Stellung Einfluss auf den Darlehensnehmer ausüben kann. Zwar hat sich der Projektinhaber vertraglich verpflichtet, seinen gesellschaftsrechtlichen Einfluss auf den Darlehensnehmer nur in einer Weise zu nutzen, die in Einklang mit den Verpflichtungen des Darlehensnehmers gegenüber den Anleger/innen steht. Dennoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass Entscheidungen getroffen werden, die für die Anleger/innen nachteilig sind.

Zudem ist der Geschäftsführer des Darlehensnehmers gleichzeitig Geschäftsführer des Projektinhabers und der Tochtergesellschaft. Dies kann dazu führen, dass von verschiedenen Beteiligten finanzielle Interessen verfolgt werden, die nicht mit den Interessen der Anleihegläubiger übereinstimmen. So kann es etwa dazu kommen, dass im Rahmen der Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe Entscheidungen getroffen werden, die bei einer Zusammenarbeit unter fremden Dritten nicht getroffen würden.

Hieraus können Interessenskonflikte entstehen, die zu Lasten der Anleger/innen und/oder des Darlehensnehmers gehen können. Dies könnte sich negativ auf den Darlehensnehmer auswirken und/oder die Rückflüsse an die Anleger/innen negativ beeinflussen.

RISIKEN AUS DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT DES PROJEKTIHABERS UND DER UMSETZUNG DER VOM PROJEKTIHABER VERFOLGTEN UNTERNEHMERISCHEN STRATEGIE

Verschiedene Risikofaktoren können die Fähigkeit des Projektinhabers beeinträchtigen, seinen Verpflichtungen nachzukommen, und können sich dadurch nachteilig auf die Zahlungen an die Anleger/innen auswirken.

Der Projektinhaber wird einen Teil der Mittel des Weiterleitungsdarlehens nutzen, um die Kosten des weiteren Aus- und Aufbaus seiner operativen Geschäftstätigkeit zu decken. Der Projektinhaber hat weitere Standorte für die Tochtergesellschaft akquiriert und wird diese weiterentwickeln und ausbauen. Einen Teil des Weiterleitungsdarlehens wird der Projektinhaber auch an die Tochtergesellschaft mittels eines Gesellschafterdarlehens weiterleiten, damit diese eigenständig den Ausbau und Betrieb von Verkaufsstellen unter der Marke Haferkater an weiteren Standorten vorantreiben und so das bestehende Filialnetz in Deutschland durch weitere Verkaufsstellen vergrößern kann.

Dieser geplante Ausbau der Geschäftstätigkeit ist mit Risiken verbunden. Dies sind zum einen Risiken aus der Umsetzung der vom Projektinhaber verfolgten unternehmerischen Strategie. Die Umsetzung könnte komplexer sein als erwartet. Es könnten unerwartete und/oder höhere Umsetzungsrisiken auftreten und/oder Geschäftsprozesse mit mehr Aufwand und Kosten verbunden sein als erwartet. Vertragspartner des Projektinhabers könnten mangelhafte Leistungen erbringen. Es könnte sich herausstellen, dass Annahmen, auf denen die Projektplanung basiert, fehlerhaft sind. Erforderliche Genehmigungen könnten nicht erteilt werden. Es könnte zu Verzögerungen im geplanten Ablauf und/oder zu Problemen bei der Erzielung von Einnahmen bzw. Einsparungen in der geplanten Höhe oder zum geplanten Zeitpunkt kommen. Die rechtlichen Anforderungen könnten sich verändern und dadurch könnten Änderungen oder zusätzliche Maßnahmen im Zusammenhang mit der Umsetzung der unternehmerischen Strategie erforderlich werden, was zu Mehrkosten und/oder zeitlichen Verzögerungen führen könnte.

Zum anderen ist die allgemeine Geschäftstätigkeit des Projektinhabers mit Risiken verbunden. Dies sind einerseits marktbezogene Risiken, z. B. Nachfrage- und Absatzrückgang, insbesondere in Folge eines verringerten Pendler- bzw. allgemeinen Reiseaufkommens an (Haupt-)Bahnhöfen und Flughäfen; Kostenerhöhungen und Kapazitätsengpässe auf Beschaffungsseite, u. a. durch Abhängigkeit des Projektinhabers von einem Großhändler, der die Standorte exklusiv beliefert, aber auch aufgrund der allgemeinen Abhängigkeit des Projektinhabers von der Entwicklung des Preises für Hafer und andere relevante Vorprodukte; politische Veränderungen; Zins- und Inflationsentwicklungen; Veränderungen der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen der Tätigkeit des Projektinhabers. Zum anderen bestehen unternehmensbezogene Risiken, z. B. aufgrund der Zusammenarbeit mit dem Deutsche-Bahn-Konzern, insbesondere die Abhängigkeit des Projektinhabers von der dauerhaften Überlassung der Flächen an Bahnhöfen und die Gefahr von Flächenkonkurrenz durch ähnliche unternehmerische Konzepte von Wettbewerbern; Risiko des vertrieblischen Erfolgs des Projektinhabers beim Verkauf der einzelnen Produkte an den Verkaufsstellen gegenüber dem entsprechenden Zielmarkt (Pendler und Reisende); Qualitätsrisiken in Folge der engen Kooperation mit nur einem Großhändler für die Belieferung der Verkaufsstandorte; Risiken aus Produktmängeln; Finanzierungs- und Zinsänderungsrisiken, insbesondere im Zusammenhang mit der geplanten Überführung des Projektinhabers in eine Gesellschaft mit gebundenem Vermögen (s. unten); auch könnten Finanzierungsrisiken entstehen, wenn der Projektinhaber und dessen (mittelbare) Franchisenehmer Kunden bei den gleichen Banken sind – für die Bewilligung von künftigen Kreditlinien oder Wachstumsfinanzierungen könnten diese Banken möglicherweise eine Gesamtbeurteilung von Projektinhaber und Franchisenehmern vornehmen und bei einer schlechten wirtschaftlichen Gesamtlage höhere Zinsen oder geringere Kreditvolumina die Folge sein. Weiterhin können Risiken aus Marken und Schutzrechten bestehen, zudem Reputationsrisiken aus dem Franchisegeschäft, da bereits Einzelfälle schlechter Presse möglicherweise zur Folge haben, dass das Interesse neuer potenzieller Franchisenehmer sinkt, einen Haferkater-Standort zu übernehmen;

weiterhin können Risiken bestehen aus Abhängigkeit von Partnerunternehmen und qualifiziertem Personal; aus Rechtsstreitigkeiten, unzureichendem Versicherungsschutz, aus der Gesellschafter- und/oder Konzernstruktur, aus der internen Organisation, aus Vermögensbewertungen und Steuernachforderungen. Diese und/oder weitere Risiken könnten sich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Projektinhabers auswirken. Dem Projektinhaber könnten infolgedessen in Zukunft nicht die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen, um die Zinsforderungen zu erfüllen und das eingesetzte Darlehenskapital aus dem Weiterleitungsdarlehen an den Darlehensnehmer zurückzuzahlen. Dies könnte zur Folge haben, dass der Darlehensnehmer seinen Verpflichtungen gegenüber den Anleger/innen nicht, nicht in voller Höhe und/oder nicht rechtzeitig nachkommen kann.

RISIKEN AUS DER GEPLANTEN ÜBERFÜHRUNG DES PROJEKTINHABERS IN EINE „GESELLSCHAFT MIT GEBUNDEMENEM VERMÖGEN“ (UMGANGSPRACHLICH: „VERANTWORTUNGSEIGENTUM“)

Ein anderer Teil der Mittel des Weiterleitungsdarlehens soll für die Überführung des Projektinhabers in eine „Gesellschaft mit gebundenem Vermögen“ (umgangssprachlich: „Verantwortungseigentum“) verwendet werden. Hierzu soll der Projektinhaber eigene Geschäftsanteile von seinen Bestandsgesellschaftern zurückkaufen. Außerdem sollen durch eine Satzungsänderung verschiedene Geschäftsanteilsklassen begründet werden, die mit unterschiedlichen Rechten in Bezug auf den Projektinhaber ausgestattet sind. Teilweise sollen diese Geschäftsanteilsklassen ausschließlich Stimmrechte, jedoch kein Recht auf Dividende oder auf einen etwaigen Liquidationserlös gewähren („**Mitarbeiter-Geschäftsanteile**“). Die Geschäftsanteile dieser Klasse dürfen ausschließlich von ausgewählten Mitarbeiter/innen des Projektinhabers gehalten werden. Geschäftsanteile einer anderen Klasse sollen in Summe 1 % der Stimmrechte am Projektinhaber und zudem ein Vetorecht in bestimmten, in der Satzung geregelten Fällen gewähren („**Wächter-Geschäftsanteile**“). Diese Geschäfts-

anteile sollen von der Purpose Stiftung GmbH übernommen werden, die mittels des Vetorechts dafür Sorge tragen soll, dass der Projektinhaber eine „Gesellschaft mit gebundenem Vermögen“ bleibt. Weitere Klassen von Geschäftsanteilen sollen keine Stimmrechte, jedoch einen Gewinnanspruch und eine Beteiligung an einem etwaigen Liquidationserlös gewähren („**Investoren-Geschäftsanteile**“). Diese Geschäftsanteile dürfen zeitweise von Investor/innen gehalten werden, sollen aber mittelfristig ebenfalls vom Projektinhaber zurück erworben werden.

Durch diese gesellschaftsrechtliche Struktur soll schrittweise in Bezug auf den Projektinhaber das Zielbild der „Gesellschaft mit gebundenem Vermögen“ (umgangssprachlich „Verantwortungseigentum“) umgesetzt werden. Hierbei versteht sich der Unternehmer als „Treuhänder“, der seine Anteile auf Zeit hält, bevor er sie an die nächste Generation von „Werte- und Fähigkeitenverwandten“ weitergibt. Um die Selbstständigkeit des Projektinhabers als Unternehmen langfristig zu erhalten, verzichten die Mitarbeiter/innen des Projektinhabers daher (mit Ausnahme einer später an die Gründer/innen auszahlenden angemessenen Kompensation für den von ihnen erbrachten Gründungsaufwand) bindend auf den zukünftigen Zugriff auf das Unternehmensvermögen und auf Gewinnausschüttungen. Vielmehr sollen der Gewinn und das Vermögen des Projektinhabers zukünftig vollständig dem Unternehmen und seinem Zweck gewidmet werden.

Diese geplante Transaktion ist mit spezifischen Risiken verbunden. Es besteht insbesondere das Risiko, dass diese geplante Überführung des Projektinhabers in eine „Gesellschaft mit gebundenem Vermögen“ in rechtlicher Hinsicht komplexer sein wird als erwartet, dass sie mit unerwarteten Umsetzungshindernissen einhergeht, dass höhere Kosten entstehen als erwartet oder dass die Transaktion gar nicht umgesetzt werden kann. Dies kann zum einen der Fall sein, falls die Rechtsprechung zu der Auffassung kommen sollte, dass diese gesellschaftsrechtliche Struktur im bestehenden Rechtsrahmen unzulässig ist, und zugleich keine gesetzgeberischen Maßnahmen getroffen werden, die eine entsprechende gesellschaftsrechtliche Gestaltung ermöglichen.

Weiterhin besteht ein Risiko, dass Gesellschafter/innen und Investor/innen im Rahmen der Überführung in eine „Gesellschaft mit gebundenem Vermögen“ einmal getroffene Zusagen oder eingegangene Verpflichtungen nicht einhalten und so die Transaktion vereiteln. Auch könnte das Handelsregister die Eintragungen der für die Überführung des Projektinhabers in eine „Gesellschaft mit gebundenem Vermögen“ notwendigen Satzungsänderungen ablehnen. Es könnte insbesondere die Ansicht vertreten, die maßgeblichen Satzungsregelungen seien unwirksam. Dies hätte eine Verzögerung der Eintragung in das Handelsregister (aufgrund der dann gegebenenfalls zu führenden Prozesse) oder gegebenenfalls das Scheitern der Umsetzung zur Folge, falls die Rechtsprechung zu der Auffassung kommen sollte, dass diese gesellschaftsrechtliche Struktur im bestehenden Rechtsrahmen unzulässig ist.

Weiterhin können aus der geplanten Überführung des Projektinhabers in eine „Gesellschaft mit gebundenem Vermögen“ spezifische Finanzierungsrisiken für den Projektinhaber resultieren. Der Kreis der möglichen Kapitalgeber/innen, die dieses Konzept unterstützen, ist im Vergleich zu uneingeschränkt gewinnorientierten Gesellschaften deutlich kleiner. Dies kann dazu führen, dass keine passenden Kapitalgeber/innen gefunden werden können und/oder die angebotenen Finanzierungsbedingungen schlechter ausfallen als bei gewinnorientierten Unternehmen.

Schließlich könnte der Gesetzgeber die „Gesellschaft mit gebundenem Vermögen“ oder eine vergleichbare Rechtsform gesetzlich regeln. Dies würde gegebenenfalls eine erneute Änderung der Satzung des Projektinhabers notwendig machen, wodurch die geplante wesentliche gesellschaftsrechtliche Struktur geändert werden könnte und/oder die geplante Transaktion und/oder das damit verfolgte Ziel vereitelt werden könnten.

Solange die Mittel, die für die Überführung des Projektinhabers in eine „Gesellschaft mit gebundenem Vermögen“ verwendet werden sollen (Tranche 2 des Weiterleitungsdarlehens; s. Vermögensanlagen-Informationsblatt), noch nicht von der Emittentin an den Projektinhaber ausgezahlt worden sind, hätte der Eintritt

der oben genannten Risiken zur Folge, dass dieses ideale Ziel des Projektinhabers nicht erreicht werden kann. Im Ergebnis könnte die Überführung des Projektinhabers in eine „Gesellschaft mit gebundenem Vermögen“, die gegebenenfalls auch von den Anleger/innen gewünscht und mit der Überlassung der Mittel bezweckt wird, nicht umgesetzt werden.

Sollten die entsprechenden Mittel bereits an den Projektinhaber ausgezahlt worden sein, kann der Eintritt der oben genannten Risiken zusätzlich dazu führen, dass diese Mittel weder dem intendierten idealen Zweck zugeführt werden noch an die Anleger/innen zurückgewährt werden können.

KAPITALSTRUKTURRISIKO

Der Projektinhaber finanziert sich in hohem Umfang durch Fremdkapital. Er ist insofern anfälliger für Zinsänderungen, Erlösschwankungen oder ansteigende

Betriebsausgaben als Unternehmen, die nicht oder nur in geringem Ausmaß mit Fremdkapital finanziert sind.

Der Projektinhaber wird im Zusammenhang mit dem zu finanzierenden Vorhaben weitere Fremdkapitalfinanzierungen in Anspruch nehmen und daher Verpflichtungen eingehen, die seine Fähigkeit zur Bedienung der Verbindlichkeiten aus dem Weiterleitungsdarlehen negativ beeinflussen könnten. Dies könnte sich nachteilig auf die Zahlungen des Darlehensnehmers an die Anleger/innen auswirken.

PROGNOSE-RISIKO

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

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

SCHLÜSSELPERSONENRISIKO

Durch den Verlust von Kompetenzträger/innen des Projektinhabers besteht das Risiko, dass Fachwissen nicht mehr zur Verfügung steht und somit ein qualifizierter Geschäftsaufbau und ein qualifiziertes Risikomanagement nicht mehr in vollem Umfang gewährleistet werden können. Der Verlust solcher unternehmenstragenden Personen könnte einen nachteiligen Effekt auf die wirtschaftliche Entwicklung des Projektinhabers und damit auf seine Fähigkeit zur Bedienung der Verbindlichkeiten aus dem Weiterleitungsdarlehen haben. Dadurch könnte sich die Höhe der Zins- und/oder Tilgungszahlungen des Darlehensnehmers an die Anleger/innen reduzieren oder diese könnten ausfallen.

6.3 RISIKEN AUF EBENE DES/DER ANLEGERERS/IN

FREMDFINANZIERUNGSRISIKO

Dem/der Anleger/in können im Einzelfall in Abhängigkeit von den individuellen Umständen weitere Vermögensnachteile entstehen, z.B. aufgrund von Steuernachzahlungen. Wenn der/die Anleger/in die Darlehenssumme fremdfinanziert, indem er etwa einen privaten Kredit bei einer Bank aufnimmt, kann es über den Verlust des investierten Kapitals hinaus zur Gefährdung des weiteren Vermögens des/der Anlegers/in kommen. Das maximale Risiko des/der Anlegers/in besteht in diesem Fall in einer Überschuldung, die im schlechtesten Fall bis zur Privatinsolvenz des/der Anlegers/in führen kann. Dies kann der Fall sein, wenn bei geringen oder

keinen Rückflüssen aus der Vermögensanlage der/die Anleger/in finanziell nicht in der Lage ist, die Zins- und Tilgungsbelastung aus seiner/ihrer Fremdfinanzierung zu bedienen. Der Darlehensnehmer rät daher von einer Fremdfinanzierung des Darlehensbetrages ab.

HINWEIS ZU RISIKOSTREUUNG UND VERMEIDUNG VON RISIKOKONZENTRATION

Die Investition in den Nachrang-Darlehenvertrag sollte aufgrund der Risikostruktur nur als ein Baustein eines diversifizierten (risikogemischten) Anlageportfolios betrachtet werden. Grundsätzlich gilt: Je höher die Rendite

oder der Ertrag, desto größer das Risiko eines Verlusts. Durch eine Aufteilung des investierten Kapitals auf mehrere Anlageklassen und Projekte kann eine bessere Risikostreuung erreicht und „Klumpenrisiken“ können vermieden werden.

7. HINWEISE DES PLATTFORMBETREIBERS WIWIN GMBH, MAINZ

HANDELND ALS VERTRAGLICH GEBUNDENER VERMITTLER DER CONCEDUS GMBH, ECKENTAL

UMFANG DER PROJEKTPRÜFUNG DURCH DEN PLATTFORMBETREIBER

Der Plattformbetreiber, handelnd als gebundener Vermittler im Namen, für Rechnung und unter Haftung der Concedus 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/r jeweiligen Anleger/in. 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/r Anleger/in 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. Anleger/innen sollten die Möglichkeit nutzen, sich aus unabhängigen Quellen zu informieren und fachkundige Beratung einzuholen, wenn sie unsicher sind, ob sie die Vermögensanlage „Haferkater Unternehmensfinanzierung“ erwerben wollen. Da jede/r Anleger/in mit dem Erwerb persönliche Ziele verfolgen kann, sollten die Angaben und Annahmen der Emittentin unter Berücksichtigung der individuellen Situation sorgfältig geprüft werden.