

New Trusted Brands (NTB), the FMCG/Food Innovation Asset.

Seite 1: Deckblatt.

Seite 2 - 4: Projektinformation & **Info Equity-Investment: Beteiligung Co-Gesellschafter**.

Gesucht werden 50.000 € zur Gründung der New Trusted Brands AG.
[Dem folgend ist die Emission von eWpG-Wertpapieren (teils als Aktien) vorgesehen.]

Anvisierte Finanzstruktur:

Zukünftige Zielsumme Liquidität, inkl. Fremdkapital: 3.000.000 €

Davon 20% Equity via eWpG-Aktien: 600.000 €

Rest 2.400.000 € als eWpG-Schuldverschreibungen aka. Anleihen.

Das eWpG ermöglicht die elektronische Begebung von Schuldverschreibungen aka. Anleihen und ebenso Aktien. Das eWpG ermöglicht die Ausgabe und den Handel von Wertpapieren in elektronischer Form, was effizientere Abläufe ermöglicht. Dienstleister hierfür sind z. B. NYALA oder Tokenize.

Bis zu einem Volumen von 8 Mio € ist die Emission eines eWpG-Wertpapiers vergünstigt möglich, da die Prospektpflicht entfällt.

<https://www.sbs-legal.de/blog/wertpapier-informationsblatt-wip-und-wertpapierprospekt>

Die elektronische Begebung von Aktien ist seit dem 15.12.2023 möglich.

Made by:

sorpren Assets

für das Schaffen von Unternehmenswerten

New Trusted Brands (NTB), the FMCG/Food Innovation Asset.

Zu Tun: Launch einer (zukünftig auch international agierenden) FMCG/Food Marken-Holding, eines Genussmittel-Initiators.

- **Entstehen soll eine Organisation für Produkt-Innovation.** Ein Sweets, Snacks, Beverages „Product Inventor“ für „Low-Tech Produkte“, die revolvierend Umsatz generieren, durch Aufessen. Dabei soll die Produkt-Innovation nicht hochtrabend sein, vielmehr gilt es, bestehende Produkte abzuwandeln, evtl. mit einem psychologischen Mehrwert zu versehen und unter neuer Marke in den Handel zu bringen. Die Produktion erfolgt immer via Lohnhersteller, so ist es simpler.
- **Aufgabe ist**, eine Organisation aufzubauen, die fähigen Personen ein attraktives berufliches Zuhause gibt.
- **Ziel ist**, Assets zu Generieren, Assets in Form von Marken und Produkten, die bei Kunden beliebt sind. Dabei wollen wir nicht eine Produktgruppe fixieren, sondern schlicht das Produktangebot bei z. B. EDEKA und REWE analysieren und neue Produkte in bestehende Produktgruppen einfügen. Als Beispiele: Brotaufstriche, Energy Drinks, Softdrinks, Snacks, Süßigkeiten, usw! Diese Assets in Form von Marken und Produkten sollen auch international erfolgreich werden...
- **Zweck des Unternehmens:** 1. Produkte zu Etablieren, die der Kunde nicht zwingend benötigt, aber insbesondere doch haben möchte. 2. Marken und Produkte im Lebensmitteleinzelhandel zu Launchen, zu Selektieren und insbesondere erfolgreiche beliebte Marken und Produkte zu Etablieren. Taktik ähnlich einem VC-Fond. Hohe Multiplikatoren (Anzahl Verkaufsstellen * x).
- **Eine Diversifikationsstrategie reduziert Risiken** (schaffen eines Portfolios). Nur „einen“ Schokoriegel launchen kann gewaltig nach hinten losgehen – weil die Diversifikationsstrategie fehlt. Zuende gedacht launchen wir besser ein Asset, also ein Unternehmen, welches mehrere Marken und Produkte launcht, somit risikoärmer ist und dadurch attraktiver!

Das mathematische Ziel:

Wir wollen je 1 Mio. € Einsatz jährlich grob 4,2 Mio. € Rohgewinn generieren, und zwar so:

1 Mio. € Wareneinkauf, 1 Monat später Cash-Flow vom Factor mit 35% Marge
= 350.000 € Rohgewinn „pro Umdrehung der 1 Mio. €“ – das 12x pro Jahr
= 4,2 Mio. € Rohgewinn aus 1 Mio. €
= Zins 420 % p. A.

Ein Blick auf Deutschland:

Rund 6.000 REWE-, PENNY- und nahkauf-Märkte, rund 11.000 Märkte EDEKA Gruppe.
Bei angenommen nur 2,50 € Rohgewinn je Markt und Tag = 42.500 € Rohgewinn täglich.
= 12,75 Mio. € Rohgewinn p. A. bei ca. 300 Öffnungstagen p. A., aus 17.000 Märkten.
—> 4.215 Märkte Aldi DE, 3.250 Märkte Lidl DE, 390 Märkte Bunting, sowie 41.800 Lekkerland Verkaufspunkte in DE sind hier noch nicht berücksichtigt!
—> **Dazu noch nicht internationalisiert!**

Schritte zum Cash-Flow:

1. Neugründung der New Trusted Brands AG.
Interessenten für dieses Equity-Investment geben jetzt Bescheid, Co-Gesellschafter werden gesucht, Equity wird benötigt.
Theoretisch werden aus 50.000€ Equity dann Jahre später 184.000€, gerne mehr. Siehe Seite 4, auch Ihr Anteil am EBIT-DA wäre „dann mit 20.000€“ attraktiv!
2. Evtl. nun bereits „zeitnah vor Punkt 3“ den CEO installieren. Denn: Aufgabe ist, eine Organisation aufzubauen, die fähigen Personen ein attraktives berufliches Zuhause gibt. Mein langfristiges Ziel ist: Als Founder im Hintergrund zu Agieren, aktivistischer Gesellschafter sein, insbesondere Entwickler und Berater des Assets New Trusted Brands sein. Ein CEO muss tauschbar sein.
3. Emission von zuerst eWpG-Aktien und danach eWpG-Schuldverschreibungen aka. Anleihen. Emittentin dann: Die "New Trusted Brands AG". Eine Aktie hat den Vorteil, dass sie den zukünftigen Unternehmenswert abbildet, dafür entfällt die Zinszahlung.
4. Spätestens nun das Team installieren, Produkte aus dem Köcher holen und Launchen, evtl. auch „alte“ Marken wie EspressoFix und Torronade. Es gilt, einen zeitnahen und ideal multiprodukt Umsatzhochlauf zu erreichen, der die Cash Burn Rate hemmt.

Facts:

- Holding für Low-Tech Produkte, die revolvierend Umsatz generieren, durch Aufessen.
- Sollte DE zu „unattraktiv“ sein, so können wir einen Launch auch „woanders“ in Betracht ziehen.
- Sehr grob betrachtet, benötigt es 3 Mio € Kapital, um daraus 12,75 Mio € Rohgewinn zu erwirtschaften, theoretisch. Nämlich: $12,75 / 4,2 = 3,036$. Real macht es Sinn, sich nicht auf 3 Mio € zu fixieren...
- Nach erstem Equity-Invest ist die eWpG Aktie attraktiv, dies ist seit dem 15.12.2023 möglich!
eWpG Aktie: <https://fin-law.de/2024/03/04/die-elektronische-aktie-ist-jetzt-offiziell-da-was-ist-zu-beachten/>

Initiator:

Sören Prenzler. Tel: 04747-8730288 (auch den AB nutzen). LinkedIn: www.linkedin.com/in/sorpren/
E-Mail: hello2 at sorpren.com - Sören ist auch Initiator von sorpren Assets = <https://sorpren.com>

Rolle: Strategischer Produktentwickler im Asset NTB, Entwickler und Berater des Assets NTB, Aktivistischer Gesellschafter des Assets NTB. Denn: Nur zum Start bin ich der GF von NTB, später installiere ich weiserweise einen CEO im Asset NTB. Denn: Ein CEO muss tauschbar sein. Mein Ziel ist, als Initiator langfristig im Hintergrund zu Agieren.

Theoretische_Bewertungsrechnung_New_Trusted_Brands_150725_50k

Bewertung – Annahmen für das Jahr 20xx	Szenario 1	Szenario 2	Szenario 3	Szenario 4
Wareneinkauf pro Monat (Kapitalbindung Lager)	3.036.000 €	3.036.000 €	5.000.000 €	5.000.000 €
Warenumdrehungen p. A.	12	12	12	12
Wareneinkauf p. A.	36.432.000 €	36.432.000 €	60.000.000 €	60.000.000 €
Marge am Wareneinkauf	35%	20%	35%	20%
Rohgewinn	12.751.200 €	7.286.400 €	21.000.000 €	12.000.000 €
Verzinsung Kapitalbindung Lager p. A.	420%	240%	420%	240%
Umsatz New Trusted Brands (NTB) p. A.	49.183.200 €	43.718.400 €	81.000.000 €	72.000.000 €

Soll-Rohgewinn je Verkaufsstelle (Vks), pro Tag	2,50 €	1,42 €	2,50 €	1,42 €
bei 300 Verkaufstagen, Rohgewinn p. A., je Vks	750 €	426 €	750 €	426 €
benötigte Verkaufsstellen für obigen Rohgewinn	17.002	17.104	28.000	28.169
Umsatz pro Verkaufsstelle, pro Tag	10 €	9 €	10 €	9 €

Umsatzrendite Soll, nach x Jahren (gerne mehr	7,5%	4,9%	7,5%	4,9%
--	-------------	-------------	-------------	-------------

Umsatzrendite Nestle 2022 (als Maßstab): 17,05 % - Quelle: <https://de.marketscreener.com/kurs/>

EBIT-DA Soll p. A., nach x Jahren	3.688.740 €	2.142.202 €	6.075.000 €	3.528.000 €
€ für Kosten verfügbar (ohne Wareneinkauf)	9.062.460 €	5.144.198 €	14.925.000 €	8.472.000 €
		zu wenig		zu wenig

Unternehmenswert, Beispielrechnung:

EBIT-DA zur Wertberechnung	3.688.740 €	2.142.202 €	6.075.000 €	3.528.000 €
EBIT-DA Multiplikator (gerne mehr)	9	9	9	9
Unternehmenswert dann	33.198.660 €	19.279.814 €	54.675.000 €	31.752.000 €
EBIT-DA Multiplikator Nestle 2022 (als Maßstab): 17,5				
Diskontierungszins	30%	30%	30%	30%

Unternehmenswert Pre-Money, 1 Jahr zurück	25.537.431 €	14.830.626 €	42.057.692 €	24.424.615 €
Unternehmenswert Pre-Money, 2 Jahre zurück	19.644.178 €	11.408.174 €	32.352.071 €	18.788.166 €
Unternehmenswert Pre-Money, 3 Jahre zurück	15.110.906 €	8.775.519 €	24.886.208 €	14.452.435 €
Unternehmenswert Pre-Money, 4 Jahre zurück	11.623.774 €	6.750.399 €	19.143.237 €	11.117.258 €
Unternehmenswert Pre-Money, 5 Jahre zurück	8.941.364 €	5.192.615 €	14.725.567 €	8.551.737 €
Unternehmenswert Pre-Money, 6 Jahre zurück	6.877.973 €	3.994.319 €	11.327.359 €	6.578.259 €

Was denken Sie bei Folgendem?? Völliger Blödsinn? Ihr Feedback ist von Interesse!

Pre-Money Bewertung, zur Kalkulation	8.941.364 €	5.192.615 €	14.725.567 €	8.551.737 €
zukünftige Zielsumme Liquidität, inkl. Fremdkapital	3.000.000 €	3.000.000 €	3.000.000 €	3.000.000 €
davon 20% Equity via eWpG-Aktie	600.000 €	600.000 €	600.000 €	600.000 €
Ihr Equity-Investment zur AG Gründung, z. B.	50.000 €	50.000 €	50.000 €	50.000 €
Post-Money Bewertung	8.991.364 €	5.242.615 €	14.775.567 €	8.601.737 €
Anteil an Investor, in diesem Beispiel:	0,56%	0,95%	0,34%	0,58%
Wert Equity Invest, Ihr Soll-Wert nach x Jahren:	184.614 €	183.876 €	185.018 €	184.567 €
Ihr Anteil am EBIT-DA dann (Quasi-Dividende):	20.513 €	20.431 €	20.558 €	20.507 €

Ich will vor allem attraktive FMCG machen (lassen), die Unternehmensbewertung „verkaufen“ Sie mir gerne...
BG, Sören Prenzler. LinkedIn: www.linkedin.com/in/sorenpre/

Interessenten für dieses Investment geben jetzt Bescheid.
Co-Gesellschafter / Equity-Investoren werden gesucht, Equity wird benötigt.

<https://new-trusted-brands.com>