

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

Seite 1: Dieses Deckblatt mit ersten Details.

Seite 2 - 4: Projektinformation.

Die New Trusted Brands AG ist ein Asset-Launch von sorpren Assets.

Nach der AG-Gründung können Investoren planmäßig via eWpG-Aktie Anteile an der New Trusted Brands AG erwerben, sie sollen jedoch **vor der AG-Gründung bereits in Kontakt treten**, für ein Devystart-Investment, auch für Aufsichtsratsposten.

Konkret soll eine **sorpren Devystart Holding** das Grundkapital als Seed-Investor bereitstellen. Ihr Investment in eine sorpren Devystart Holding ist vorab anzustreben.

Durch die Diversifikationsstrategie einer sorpren Devystart Holding, in der Form dass mehrere Asset-GmbH/AG gegründet werden, ist das Risiko geringer, als wenn nur ein einziges Asset gegründet werden würde. Eine Devystart Holding wird als sorpren interner Seed-Investor **mit Diversifikationsstrategie** ein Gründungsgesellschafter von Kapitalmarkt-Emittenten, von Asset-GmbH/AG, finanziert das (pre-Seed) Asset-Development, ist strategischer Produktentwickler... Details siehe sorpren.com

Anvisierte erste Finanzstruktur der New Trusted Brands AG:

Erste Zielsumme Liquidität, inkl. Fremdkapital: 3.000.000 €

Davon 20% Equity via eWpG-Aktien: 600.000 €

Rest 2.400.000 € als eWpG-Schuldverschreibungen aka. Anleihen.

Wenn andere Finanzierungs-Optionen simpler oder attraktiver erscheinen, können wir auch diese in Betracht ziehen.

Das eWpG (Gesetz über elektronische Wertpapiere) 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 bietet.
- **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. Als Seed-Investor wird eine sorpren Devystart Holding genutzt. Ihr Investment in eine sorpren Devystart Holding ist vorab anzustreben.
2. Evtl. nun bereits „zeitnah vor Punkt 3“ den CEO installieren. Denn: Aufgabe ist, eine Organisation aufzubauen, die fähigen Personen ein attraktives berufliches Zuhause bietet. Ich, Sören Prenzler, habe ein langfristiges Ziel: Als Gründer im Hintergrund Agieren, aktivistischer Gesellschafter sein, insbesondere Entwickler und Berater des Assets New Trusted Brands sein, dazu auch ein strategischer Produktentwickler im Asset 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 / Gründer (NTB & sorpren Assets):

Sören Prenzler. E-Mail: hello2 at sorpren.com

Rolle: Strategischer Produktentwickler im Asset NTB, Entwickler und Berater des Assets NTB, Aktivistischer Gesellschafter des Assets NTB. Denn: Maximal zum Start bin ich der GF von NTB, danach installiere ich weiserweise einen CEO im Asset NTB. Denn: Ein CEO muss tauschbar sein.

Theoretische_Bewertungsrechnung_New_Trusted_Brands_230226_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 (variabel)	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 €

Folgende Berechnung ist eine rein mathematische Kalkulation, dessen Ergebnis, durch die Veränderung von Variablen und Multiplikatoren, gedehnt und gepresst werden kann:

Pre-Money Bewertung, zur Kalkulation	lets Talk	lets Talk	lets Talk	lets Talk
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 €
Devystart Seed-Investment zur AG Gründung	50.000 €	50.000 €	50.000 €	50.000 €
Post-Money Bewertung	#WERT!	#WERT!	#WERT!	#WERT!
Anteil für Devystart „in dieser Beispielrechnung“	#WERT!	#WERT!	#WERT!	#WERT!
Wert Seed-Invest in Devystart nach x Jahren	#WERT!	#WERT!	#WERT!	#WERT!
Anteil am EBIT-DA dann (Quasi-Dividende)	#WERT!	#WERT!	#WERT!	#WERT!

Gerne Ihr Feedback... BG, Sören Prenzler