INVESTIEREN IN DEUTSCHLANDS VIELLEICHT INNOVATIVSTE BRAUEREI

NAILA, DEZEMBER 2023

INVESTMENT MEMO

INHALTE

03 Das Unternehmen

07 Geschäftsmodell

08 Markt, Marketing, Vertrieb, Produktportfolio

13 Team und Gesellschafter

16 Finanzen

18 Investment Proposal – Kapitalerhöhung

19 Reporting & Berichtswesen

EINES DER

WERTSTABILSTEN NFTS DER WELT

MEHR ALS
1.200 NFTS

CIRCA
800 HALTER

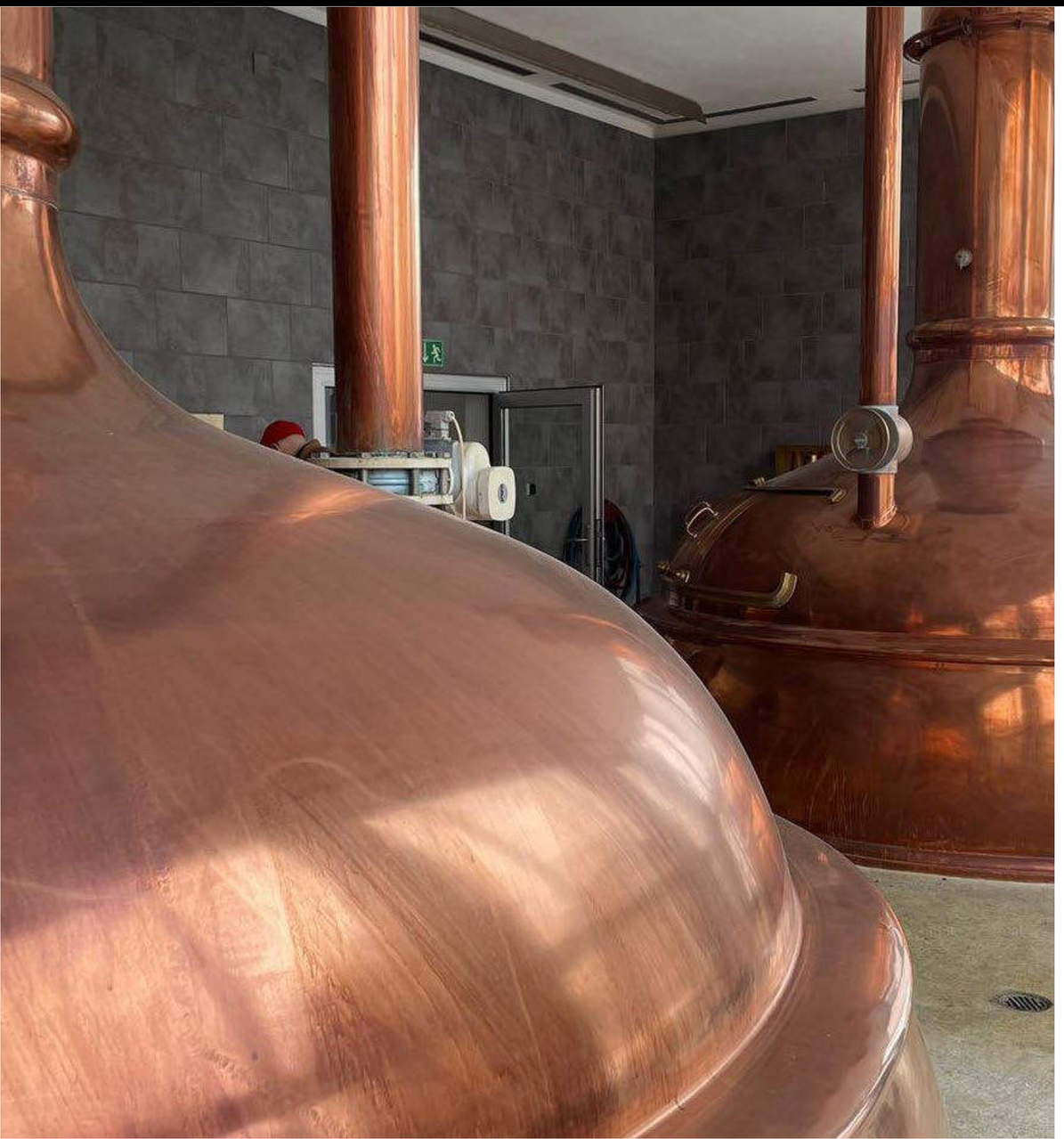
IN MEHR ALS
40 LÄNDERN

Die MetaBrewSociety GmbH wurde im Mai 2022 von 7 befreundeten Unternehmern gegründet mit dem Ziel, eine Old Economy Branche mit New Economy Technologien (Blockchain, NFTs, Web3) zu verknüpfen.

Der Verkauf von NFTs (digitalen Wertmarken) diente dabei unter anderem dem Community-basierten Fundraising für den Erwerb einer bayrischen Brauerei: Nach einer 4-monatigen Kampagne auf den Plattformen Twitter/X, Discord und Instagram wurden zwischen September 2022 und März 2023 etwas mehr als 1.200 NFTs zum Preis von knapp 1.000 USD an ca. 800 NFT-Halter in über 40 Ländern verkauft. Damit gehört der MetaBrew Genesis NFT zu den erfolgreichsten NFTs in Europa. Bei einem Marktpreis von über 1.000 USD aktuell ist der MetaBrew Genesis NFT zudem einer der wertstabilsten NFTs weltweit.

DEM HALTER GEWÄHRT EIN METABREW GENESIS NFT DAUERHAFT DIE FOLGENDEN BENEFITS:

- **60 Dosen Bier** jedes Quartal (d.h. 240 p.a.)
- **25% Rabatt** auf alle Einkäufe im MetaBrewSociety Online-Shop (www.metabrewsociety.com)
- **2 IRL** (in real life) **Events** pro Jahr
- Affiliate Programm mit **20% Kick-back** (auf Dauer) auf alle Umsätze die wir mit von einem Holder akquirierten Kunden generieren
- **0,01% Gewinnbeteiligung**
- Diverse **Mitbestimmungsmöglichkeiten** (s. Abschnitt 3)



SEIT APRIL 2023 BETREIBT DIE METABREWSOCIETY GMBH DAS FRÜHERE FRANKENWÄLDER BRAUHAUS IN NAILA ...

... mit einer jährlichen Produktionskapazität von 100 Tsd. Hektolitern (10 Mio. Liter) und Vollausstattung:

- 2-Geräte-Sudhaus mit 120 hl Ausschlagmenge
- Whirlpool
- 2.400 hl Gärtanks
- 4.800 hl Lagertanks
- Filtration
- KEG-Abfüllung (60/h)
- Vollautomatische Flaschenabfüllung
  (10.000/h von 0,25l bis 0,75l)
- Dosenabfüllanlage (1.200/h)
- > 500.000 Mehrwegflaschen
- > 2.500 Mehrweg-KEGs
- 6.000 qm Hallenfläche
- Etc.

01 // DAS UNTERNEHMEN

01. Die Brauerei wird inkl. Anlagen für eine **monatliche Rate von ca. 10 Tsd. EUR** vom früheren Eigentümer gepachtet in einem Mietkaufmodell **mit Kaufoption bis 2028**.

02. Der festgeschriebene Kaufpreis für die Brauerei inkl. fest verbauter Anlagen, Gebäude und Grundstück liegt bei **ca. 1,4 Mio. EUR abzüglich der bis zum Kaufdatum geleisteten Pachtzahlungen.**

03. Der Neuwert einer vergleichbaren Brauerei **liegt derzeit bei ca. 15 bis 20 Mio. EUR**, wo durch MetaBrew einen substanziellen **Capex-Vorteil** den meisten anderen vergleichbar großen Brauerein im Markt gegenüber besitzt.

04. Die MetaBrewSociety GmbH tritt am Markt mit 2 Marken auf: Mathäser Bräu für die traditionellen bayrischen Biere und MetaBrew für innovative Biere und Biermischgetränke (s. mehr dazu in Abschnitt 3)

DAS GESCHÄFTSMODELL VON METABREW UNTERSCHEIDET SICH NUR IN 2 BEREICHEN VON DEM EINER HERKÖMMLICHEN BRAUEREI:

1. **Der Verkauf digitaler Wertmarken (NFTs) und die umfassende Zusammenarbeit mit einer Marken-Community (NFT-Halter).**

   Dabei sind über den unter Abschnitt 1 beschriebenen initialen NFT-Verkauf hinaus regelmäßig (jährlich) weitere NFT-Verkäufe (zu einem geringeren Preis und mit deutlich geringeren zeitlich begrenzten Benefits) geplant. Zwar stärkt dies auch die Kapitalbasis, allerdings ist das wesentliche Motiv hierfür die Ausweitung der Markencommunity, die eine wesentliche Rolle beim Wachstum der MetaBrewSociety spielen wird (s. mehr dazu in Abschnitt 3).

2. **Beim Produktportfolio liegt der klare Fokus auf wachstumsstarke Nischen und Innovation.**

03 // Markt, Marketing, Vertrieb, Produktportfolio

Der gesamte Biermarkt in Deutschland (Quelle: Statista) hat ein jährliches Volumen von ca. 20 Mrd. EUR (Umsatz der Brauereien mit in Deutschland abgesetzten Bier) bei einem Konsum von ca. 200 Mio. Hektolitern.

Ca. 8% davon entfallen auf alkoholfreies Bier (1,6 Mrd. EUR, 15 Mio. hl) und ca. 0,4% (80 Mio. EUR, 800 Tsd. hl) auf Leichtbier.

Während der gesamte Biermarkt in Deutschland in den nächsten 5 Jahren jährlich um ca. 1% pro Jahr schrumpfen soll, soll die Nachfrage nach alkoholfreiem Bier um ca. 8-10% pro Jahr und nach Leichtbier jeweils um ca. 20-30% pro Jahr steigen.

Parallel identifizieren Trendstudien des Bier- und Getränkemarktes bzw. des generellen Konsumentenverhaltens eine Reihe von Megatrends:

- Der Trend zu **regionalem Bier**
- Der Trend zu **alkoholfreiem Bier** (s.l.)
- Der Trend zu **kalorien- und alkoholreduziertem Bier** (s.l.)
- Generell gibt es einen übergeordneten Trend zu **„functional food“** und zu **„functional beverages“**, d.h. Essen und Trinken mit einem Mehrwert für die Gesundheit.

Bei MetaBrew haben wir uns entschieden, diese vier Megatrends aktiv mitzugestalten und so in den wesentlichen Wachstumssegmenten aktiv positioniert zu sein.

UM TROTZDEM EINE KLARE MARKEN-POSITIONIERUNG ZU ERREICHEN, HABEN WIR UNS FÜR EINE 2-MARKENSTRATEGIE ENTSCHIEDEN:

01.

“Mathäser Bräu“ für die traditionellen Bayerischen Biere (inkl. Alkoholfreies).

Wir haben im Oktober 2023 die Markenrechte an der historischen Marke Mathäser Bräu übernommen.

Das Mathäser Brauhaus in München war Anfang des 20. Jahrhunderts größer als das Hofbräuhaus und sogar der damals größte Bier-ausschank der Welt.

Im Jahre 1918 wurde in den Räumlichkeiten des Mathäser Bräu auch der Freistaat Bayern aus-gerufen. Viele ältere Münchner und Bayern erinnern sich noch an die Marke Mathäser, die bis in die 90er Jahre noch aktiv war.

Mathäser hat durch die Historie eine große Glaubwürdigkeit in der regionalen Gastronomie und im regionalen Handel in Bayern und steht für qualitativ hochwertige bayerische Biere.

Damit ergeben sich die Vertriebs-wege für Mathäser quasi von selbst: Großhandel, Einzelhandel und Gastronomie, Fokus auf den regionalen Markt in Bayern mit dem Potenzial auch für eine deutschland-weite Positionierung als traditionelle bayerische Qualitäts-Marke.

Die Produkte der Marke Mathäser umfassen die klassischen Sorten: Helles, Hefeweizen, Doppelbock, Festbier und analog zum Vorgehen vieler traditioneller Brauereien ein alkoholfreies. Zielgruppe ist der klassische bis moderne Biertrinker, der Wert auf Qualität und Tradition legt.

02.

Im Gegensatz dazu steht die Marke MetaBrew mit klarem Profil für Innovation pur:

- Ein ganzes Portfolio (Pale Ale, Dark Ale, Wheat Ale, perspektivisch Glutenfreies Ale, Sour Ale, etc.) von **innovativen Bieren mit 50% weniger Alkohol** als normales Bier, 50% weniger Kalorien, 50% weniger Kohlenhydraten bei vollem Geschmack. Also Genuss ohne Verzicht und ohne Reue.

- **Alkoholfreie functional brews**, also alkoholfreies Bier mit Mehrwert, wie z.B. ein Hair Density Brew mit pflanzlichen Wirkstoffen gegen Haarausfall, ein Sleep Brew mit Melatonin oder ein Anti Aging Brew mit Reishi-Pilzextrakt.

02.

Die Zielgruppe für die Marke MetaBrew sind gesundheits-bewusste Genießer, jung, urban, gehobenes Einkommen. Auch hier liegen die Vertriebswege auf der Hand: Amazon, eigener Onlineshop mit Push Marketing auf den Sozialen Plattformen (IG, FB, YT, Tiktok), aber auch der gehobene Einzelhandel.

Eine besondere Bedeutung kommt bei beiden Marken der NFT-Halter- bzw. Markencommunity zu. Zum einen bindet MetaBrew die Community als Fokusgruppe, von der wir über die Plattform Discord nahezu in Echtzeit Feedback bzw. ein Stimmungsbild zu einer Idee erhalten können, kontinuierlich in die Ideen- und Entscheidungsfindung, aber auch in die Optimierung all unserer Produkte ein.

Zum anderen hilft uns das Holder Affiliate-Programm, sowohl online als auch offline beim Vertrieb unserer Produkte. Bereits 120 Holder haben sich als Affiliate-Partner registriert und verkaufen bzw. empfehlen bereits unsere Produkte in ihren eigenen Netzwerken.

Keine andere Marke unserer Größe kann auf ein derartiges Netzwerk an Vertriebspartnern, die ausschließlich erfolgsbasiert vergütet werden, zurückgreifen. Das ist die Kraft des Web3 und diesen Aspekt werden wir in den kommenden Monaten massiv weiter ausbauen.

DAS GRÜNDERTEAM BESTEHT AUS:

Alle Gründer sind selbstständig und arbeiten aktiv im Unternehmen mit, keiner der Gründer erhält derzeit für seine Tätigkeit im Unternehmen eine Vergütung.

Holger Mannweiler
CEO, full-time
Physiker, M.B.A., Ex-McKinsey-Berater, Serial Entrepreneur

Marcus Büttner
Vertrieb, full-time
Ingenieur, Brauer, Unternehmer

Chantalle Alberstadt
Branding, WEB3, Community, part-time
Designerin, Unternehmerin

Andreas Gaufer
IT & Blockchain, part-time
Tech-Guru, Unternehmer

Tim Drebes
Logistik, part-time
Ingenieur, Ex-Capgemini Berater

Johannes Hofmann
Web3, part-time
Tech-Strategist, Unternehmer

Wolfgang Gattermeyer
HR, part-time
Wirtschafts-Ingenieur, Ex-Accenture Partner, Executive Coach

Der Standort Nailaund die Produktion wird geleitet durch ...

Christian Thomale
full-time

Das operative Team umfasst darüber hinaus:

- **4 Brauer** (full-time)
- **2 Lageristen** (full-time)
- **1 Vertriebs-MA** (full-time)
- **1 Controller** (part-time)
- **5 Hilfskräfte** auf 520 EUR-Basis

Der Cap Table gestaltet sich (vor der anstehenden Kapitalerhöhung – S. 18)) wie folgt:

HOLGER MANNWEILER & WOLFGANG GATTERMEYER

ZUSAMMEN 35%

ALLE ANDEREN GRÜNDER

JE 10%

VSOP-POO

15%

(Reserviert für die Holder- und Mitarbeiter-Beteiligungs-programme)

DIE BISHERIGE KAPITALISIERUNG DES UNTERNEHMENS IN HÖHE VON CA. 1,7 MIO. EUR ...

... (ca. 1 Mio. aus dem initialen NFT-Verkauf, weitere ca. 700 Tsd. EUR aus Gesellschafterdarlehen) deckte die folgenden Anlaufkosten:

- Die initiale Kampagne zum NFT-Verkauf sowie das Aufsetzen der rechtlichen, steuerlichen und technischen Strukturen desselben (ca. 400 Tsd. EUR)
- Betriebsmittel und bewegliche Vermögensgegenstände der Brauerei (ca. 400 Tsd. EUR)
- Bierversand an die Community im ersten Jahr (ca. 150 Tsd. EUR)
- Renovierung der Brauerei und Überholung von Anlagen (ca. 250 Tsd. EUR)
- Teamaufbau und Anlaufverluste (ca. 400 TEUR)

SEIT AUGUST WIRD IN DER BRAUEREI IN NAILA GEBRAUT UND SEIT SEPTEMBER STEHEN DIE ERSTEN SELBST-PRODUZIERTEN BIERE ZUM VERKAUF.

Im Oktober wurde bereits ein Umsatz von ca. 30 Tsd. EUR erzielt.

Die derzeitige Kostenbasis hat die folgende Struktur:

- Ca. 60 Tsd. EUR Fixkosten (v.a. Gehälter, Pacht, Versicherungen, Fahrzeugleasing). Ziel ist, diese Fixkosten bis Ende 2024 stabil zu halten.
- Energie-, Material- und Wareneinsatz: ca. 30% vom Umsatz
- Marketingkosten: ca. 20% vom Umsatz

DAMIT ERGIBT SICH EINE UNGEFÄHRE MONATLICHE GUV BEI 30 TSD. EUR UMSATZ WIE FOLGT:

30.000	**Umsatz**
-10.000	Energie- Material- und Wareneinsatz
-6.000	Marketingkosten
-60.000	Fixkosten
-46.000	Monatsergebnis

Aufgrund von Investitionen in Betriebsmittel (Malz, Hopfen, etc.) und weitere Anlagenmodernisierung (ca. 20-30 Tsd. EUR pro Monat) liegt der monatliche Cashflow derzeit bei ca. -75 Tsd. EUR.

Die Planung sieht vor, bis Mitte 2024 einen monatlichen Umsatz von 100 Tsd. EUR zu erzielen. Damit ergibt sich eine monatliche Plan-GuV für Juni 2024 wie folgt:

100.000	**Umsatz**
-30.000	Energie- Material- und Wareneinsatz
-20.000	Marketingkosten
-60.000	Fixkosten
-10.000	Monatsergebnis

Der monatliche Cashflow wird dabei eher bei -30 Tsd. EUR liegen.

Zum Ende 2024 liegt der monatliche Planumsatz bei 180 Tsd. EUR. Damit ergibt sich die monatliche Plan-GuV wie folgt:

180.000	**Umsatz**
-54.000	Energie- Material- und Wareneinsatz
-36.000	Marketingkosten
-60.000	Fixkosten
30.000	Monatsergebnis

bei positivem Cashflow.

AUS DIESER PLANUNG ERRECHNET SICH EIN KAPITALBEDARF VON 500 TSD. EUR BIS MAXIMAL (KONSERVATIV GEPLANT) 800 TSD. EUR.

Die Mittelfristige Planung bis 2028 sieht ein schrittweises Umsatzwachstum auf ca. 20 Mio. EUR p.a. (was in der derzeitigen Brauerei ohne Anpassungen abbildbar wäre) und ca. 2,4 Mio. EBITDA (12% Umsatzrendite) vor. Damit würde sich eine marktgerechte Bewertung der MetaBrewSociety GmbH 2028 von ca. 24 bis 36 Mio. EUR ergeben.

Ein Verkauf des Unternehmens ist derzeit nicht geplant, kann aber auch nicht ausgeschlossen werden. Ein profitabler „Rendite-Case“ mit weiterem profitablem Wachstum über 2028 hinaus und jährlicher Dividendenausschüttung wäre das momentan anvisierte Szenario.

(Achtung: Planzahlen bilden die heutige realistische Sicht auf die Zukunft ab und sind nicht garantiert!)

06 // INVESTMENT PROPOSAL – KAPITALERHÖHUNG

Die derzeitige Post-Money Bewertung der MetaBrewSociety GmbH wird auf 4 Mio. EUR angesetzt (dies entspricht vor der anstehenden Runde einer Pre-Money-Bewertung von ca. 2,5 Mio. EUR und damit einem Anteilspreis von ca. 100 EUR je GmbH-Anteil). Damit würden sich aus den Planzahlen bis 2028 attraktive Renditen ergeben.

Zu dieser Bewertung werden zum einen ca. 700 Tsd. EUR Gesellschafterdarlehen (im Wesentlichen zur Verfügung gestellt durch Holger Mannweiler und Wolfgang Gattermeyer) gewandelt, die bereits ins Unternehmen geflossen sind.

Darüber hinaus ist das Ziel, (mindestens) 500 bis (maximal) 800 Tsd. EUR frisches Kapital einzuwerben.

- **Investoren ab einer Investitionssumme von 100 Tsd. EUR** (entspricht 2,5% Unternehmensanteil) wird eine sofortige Direktbeteiligung an der GmbH angeboten.

- **Investoren mit einer Investitionssumme unter 100 Tsd. EUR** (aber mindestens 4 Tsd. EUR) könnten über die Plattform Tokenize.it virtualisierte Anteile in Form von Fungible Tokens erhalten (4 Tsd. EUR entsprechen dabei 0,1%), die den Halter finanziell so stellen als wäre er tatsächlich an der Gesellschaft beteiligt und ihm zudem die Option der späteren „Wandlung“ des Investmentbetrags in echte Anteile bieten.

Angeboten wird die Beteiligungsmöglichkeit ausschließlich (privat) im Netzwerk des Gründerteams sowie ausgewählten MetaBrewSociety Genesis NFT-Haltern.

ALLEN GESELLSCHAFTERN (D.H., INVESTOREN MIT ÜBER 100 TSD. EUR INVESTITIONSSUMME) WIRD DAS FOLGENDE REPORTING ANGEBOTEN:

- Monatliche BWA zum Ende des jeweiligen Folgemonats
- Monatlich rollierender Forecast für die nächsten 3 Monate
- Monatlicher Gesellschaftercall via Zoom
- Jahresabschluss bis Mitte des jeweiligen Folgejahres

ALLEN INVESTOREN UNTER 100 TSD. UER INVESTITIONSSUMME WIRD DAS FOLGENDE REPORTING ANGEBOTEN:

- Quartals-BWA zur Mitte des jeweiligen Folgequartals
- Quartalsweise rollierender Forecast für das nächste Quartal
- Quartalsweiser Investorencall via Zoom
- Jahresabschluss bis Mitte des jeweiligen Folgejahres