

# ESPEN ORGANICS



ESPEN AG Eibenstr. 18-20 61118 Bad Vilbel

Eibenstraße 18 - 20  
61118 Bad Vilbel-Dortelweil  
Telefon 06101 80226-0  
Telefax 06101 80226-20  
e-mail info@espen.de

Mai 2021

## Business Plan

### Zusammenfassung

#### Unternehmen

Die ESPEN AG besteht seit 2000 durch Umwandlung der 1992 gegründeten GmbH. Die Aktien befinden sich im Streubesitz, derzeit 126 Aktionäre. Grundkapital: € 680.700.

#### Geschäftsidee / Strategie

Wir verarbeiten unter günstigen Rahmenbedingungen Rohnüsse, die ansonsten nach Asien verschifft und dort verarbeitet werden. Wir bedienen uns kurzer Wege und gelangen mit der fertigen Ware direkt auf den europäischen Markt. Durch die Nähe zu den Erzeugern (Bauern) ist die Bio-Zertifizierung unproblematisch zu organisieren und bindet die Erzeuger darüber hinaus an den Betrieb. Bio-zertifizierte Ware wird mit einem Aufpreis von ca. 10% honoriert.

Das Konzept dient der Diversifizierung der Geschäftsfelder, die bisher auf den Handel und die Bearbeitung von Holz fokussiert waren.

#### Zielkunden

Unser Zielmarkt sind gewerbliche Verarbeiter bzw. Verpacker von Nüssen im deutschsprachigen Raum. Dank des wachsenden Trends nach gesunder Ernährung und dort nach veganen, d.h. rein pflanzlichen Nahrungsmitteln wächst die Nachfrage im 2-stelligen Bereich jährlich.

---

Vorstand: M.sc. Jürgen Jordan  
Vorsitz. AR: Dr. Ernst Kürsten  
Reg. in Frankfurt /M, HRB 72534  
Ust-ID-Nr.: DE 811423380

Bankverbindung  
Sparkasse Oberhessen  
Commerzbank  
Postbank

IBAN  
DE13 5185 0079 0027 0493 54  
DE08 5008 0000 0624 7507 00  
DE28 4401 0046 0858 9024 64

BIC  
HELADEF1FRI  
DRESDEFF  
PBNKDEFF

---

## Markt

Der Markt ist stabil und nachfragestark. Im Segment „Bio“ kann man sogar von einem Verkäufermarkt sprechen, d.h. die Nachfrage übersteigt das Angebot. Kontakte zu gewerblichen Abnehmern bestehen und werden dann aktiviert, wenn wir lieferfähig sind.

Der Umsatz der EOSEN wird durch den Verkauf der Nüsse in Europa realisiert (Prime-Ware, 80%). Bis zu 20% werden auf dem nationalen Markt abgesetzt (Broken, Splits). Die Kosten ergeben sich aus dem Zukauf der Rohware und deren Verarbeitung sowie der Frachten.

## Marketing

Ein aktives Marketing ist aktuell nicht erforderlich. Wir werden im Vertrieb auch Palettenware anbieten können im Gegensatz zur containerweisen Abgabe großer Anbieter aus dem Ausland. Hierzu dient unser Zentrallager am Standort Bad Vilbel als Drehscheibe. Diese Vermarktungsform erschließt uns kleinere Abnehmer in der deutschen Nahrungsmittelindustrie. Allerdings ist auch denkbar, dass wir entlang unserer Erfahrungen in der Direktvermarktung über einen on-line-shop den Vertrieb von kleineren Verkaufseinheiten selbst in die Hand nehmen, um so die übliche Handelsspanne von 30% ebenfalls noch mitzunehmen.

## Unternehmensstruktur

Die AG ist Antragsteller und Empfänger der Mittel. Im Produktionsland Senegal wurde eine neue Gesellschaft gegründet mit Namen EOSEN S.a.r.l. EOSEN steht für **Espen Organics Senegal**. Diese Gesellschaft unterhält den Produktionsbetrieb und verkauft an die Mutter in Deutschland.

EOSEN ist eine senegalesische GmbH mehrheitlich im Besitz der Espen AG (51%). Die restlichen Anteile entfallen auf David Jordan (29%) und Jürgen Jordan (20%). Eine Kontrolle über die Finanzen und das Management ist auf diese Weise gesichert.

EOSEN erhält von den Gesellschaftern ein Darlehen zur Errichtung der Fabrik und zum Erwerb der Maschinen. Darüber hinaus gewährt die AG à-conto Zahlungen auf zukünftige Lieferungen. Die Rückführung der Mittel erfolgt daraus unmittelbar.

## Finanzen

Investitionstätigkeit wird durch die Gesellschafter finanziert (€ 200.000). Für die Finanzierung der Warenbestände werden Fremdmittel benötigt: € 300.000 in 2021/2022 und noch einmal € 300.000 in 2022/2023.

Ende 2024 wird mit dem Break-Even gerechnet.

---

## Chancen und Risiken

Die Chancen der Unternehmung liegen freilich auf der Bedienung der beschriebenen Märkte, die sich auch weiterhin gut entwickeln werden.

Risiken ergeben sich auf der Ebene der Rohstoffbeschaffung durch Verknappung und Preissteigerungen (gering), bei der Produktivität der lokalen Mitarbeiter und im Hinblick auf die Sicherheitslage des Landes insgesamt. Gleichwohl ist der Senegal Partnerland der Bundesrepublik Deutschland und traditionell sehr eng mit Frankreich verbunden, was auch in den nächsten Jahren eine hohe sicherheitspolitische Stabilität erwarten lässt.

## Inhaltsverzeichnis

### Zusammenfassung

1. Unternehmen
2. Geschäftsidee & Strategie
3. Zielkunden
4. Markt und Wettbewerb
5. Marketing
6. Unternehmensstruktur – Tochterunternehmen
7. Finanzen
8. Chancen und Risiken
9. Meilensteine

---

## 1. Unternehmen

Die ESPEN AG ging durch Umwandlung aus der ESPEN GmbH hervor. Die GmbH wurde von Dipl.-Ing. Alexander Schwarz und Dipl.-Holzwirt, M.sc.agrar Jürgen Jordan 1992 gegründet mit dem Ziel, Holzprodukte, schwerpunktmäßig aus FSC-zertifizierter Herkunft zu vermarkten. Die Umweltfinanz Berlin begleitete 1999 die Umwandlung in eine AG und erschloss dem Unternehmen einen neuen Gesellschafterkreis, welcher in der Folge ESPEN-Aktien zeichnete. Das Grundkapital beträgt seither € 680.700.

Die aktuelle Zahl der Aktionäre liegt bei 126 Personen und Stiftungen.

Die wirtschaftliche Situation wird im Bilanzbericht 2019 zusammengefasst, der Bericht zu 2020 liegt inzwischen vor, das Geschäftsjahr wurde mit einem Gewinn von € 135.000 abgeschlossen.

Derzeit werden 10 Mitarbeiter beschäftigt, der Umsatz 2020 lag bei 1,17 mio €.

Obgleich das Unternehmen seinen Platz am Markt gefunden hat und erfolgreich Holz, Holzprodukte und Dienste rund um das Holz anbietet, ist festzustellen, dass das Wachstum im Bereich der Spezialhölzer rohstoffbedingt begrenzt ist. Die erschwerte Rohstoffbeschaffung zeichnete sich bereits vor Jahren ab und nimmt stetig zu.

Vor diesem Hintergrund ist der Blick auf andere Produkte naheliegend.

Durch Eintritt von David Sylvan Jordan in das Unternehmen wurde der Blick auf angrenzende Geschäftsfelder erweitert. David ist 1999 geboren, derzeit Student, duales Studium der BWL und Psychologie an der FOM – Hochschule für Ökonomie & Management, Frankfurt am Main. Er hat bereits frühzeitig, vor Ablegung seiner Abiturprüfung, ein eigenes Unternehmen betrieben, in dem er Resthölzer über ebay und seinen online-shop vermarktete. Darüber hinaus kennt er Afrika durch zahlreiche Reisen nach Äthiopien, Kenia, Tansania, Kamerun, Marokko, Mauretanien und den Senegal.

Durch die familiäre Nähe zum Dottenfelder Hof, einem Demeter-Betrieb vor den Toren Frankfurts ist der Agrarbereich stets Teil des familiären Bewusstseins gewesen. In der Landwirtschaft sind die Erntezyklen eben auch deutlich kürzer als in der Forstwirtschaft, wo man je nach Standort mit Umtriebszeiten von 30 – 170 Jahren plant.

## 2. Geschäftsidee & Strategie

Im Kern geht es uns um die Verarbeitung von „Cashew-Nüssen“ aus agroforstlichen Kulturen durch Weiterverarbeitung vor Ort. Diese Form der Wertschöpfung wird bereits in verschiedenen Ländern erfolgreich betrieben und wurde in der Vergangenheit auch im Senegal angedacht.

Angesichts der Tatsache, dass das westafrikanische Land jährlich über 30.000 Tonnen rohe Cashew-Nüsse (RCN) erzeugt, davon aber 28.000 Tonnen in den Export gehen, werden Fragen laut. Verschiedene Studien, finanziert von UNIDO, USAID und der EU hatten diese Fragen beantwortet mit der geringen Kapitalausstattung lokaler Betriebe, des

---

fehlenden Zugangs zu einer leistungsfähigen Verarbeitungstechnologie und der Abwesenheit staatlicher Anreize.

Tatsächlich fördern andere westafrikanische Länder ihre nationale Lokalindustrie durch direkte Subventionen oder zumindest durch Steuern auf unverarbeitete RCN (Elfenbeinküste, Togo). Der Senegal hat derartige Maßnahmen noch nicht ergriffen, offenbar auch wegen der Abwesenheit nationaler Verarbeitungskapazitäten.

Die Cashew-Nuss wurde mit portugiesischen Schiffen aus Brasilien in die portugiesischen Kolonien gebracht, von wo sie sich rasch ausbreitete. Die senegalesischen Varietäten stammen aus Guinea-Bissau im Süden, wurden später aber durch Entwicklungsprojekte genetisch angereichert bzw. veredelt. Der Baum selbst ist überaus anspruchslos, gedeiht auch auf sandigen Böden und erschließt sich Nährstoffe und Wasser durch ein tiefreichendes Wurzelwerk. Der Baum wird im Nordsenegal sogar zur Erosionsbekämpfung und Bodenfixierung gepflanzt. Er ist auch einer weiteren Minderung der Niederschläge gewachsen – Stichwort Klimawandel.

In den Jahren 1981-1992 finanzierte die GTZ (heute GIZ) ein Programm zur Verbreitung des Cashew-Baums im zentralen Teil des Senegals. Nach eigenen Angaben wurden über 300.000 Bäume erfolgreich gepflanzt und großgezogen. Im Gegensatz zu Forstpflanzen wurden die Cashew- und Mangobäume deutlich besser von den ansässigen Bauern angenommen und um die Gehöfte und entlang der Wege gepflanzt. Beide Baumarten tragen bereits nach 5 Jahren und sind inzwischen als sog. Cash-crops sehr beliebt.

In der Region Sokone wird die jährliche Ernte auf ca. 5.000 – 6.000 Tons RCN geschätzt. Die Region erstreckt sich von der Landesgrenze zu Gambia im Süden bis nach Kaolack im Norden. Im Westen begrenzen die litoralen Mangroven das Verbreitungsgebiet, im Osten die niederschlagsarme Savanne. Am Ort selbst gibt es eine artisanale Nussverarbeitung, die in den Händen einer Gruppe von Frauen liegt, organisiert als GIE (Groupement d'Interêt Economique). In dieser Struktur besteht auch Zugang zu Mikrokrediten der Regierung, meist limitiert auf € 10.000 jährlich. Grundlagen der Nussverarbeitung sind jedenfalls vorhanden.

Unser Ansatz fußt auf den reichen Vorräten an Rohnüssen in der Region Sokone und deren Verarbeitung in einem industriell-professionellen Rahmen bei mittlerer Kapazität.

Die Anlage würde etwa 1/3 der regionalen Produktion aufnehmen, würde bis zu 40 Personen Arbeit geben und wäre damit – neben der Stadtverwaltung selbst- der größte Arbeitgeber der Kommune. Angesichts einer Bevölkerung von aktuell 17.000 ist die Verfügbarkeit von Arbeitskräften gesichert.

Die Wahrnehmung der Fabrik innerhalb der Stadtverwaltung ist rundweg positiv, weil es IHRE Nüsse sind, die in IHRER Stadt von IHREN Anwohnern verarbeitet werden. Aus diesem Grund wurde seitens der Stadt Sokone ein Gelände von 5.000 m<sup>2</sup> unentgeltlich auf unbestimmte Zeit bereitgestellt, konditioniert an eine zeitnahe Aufnahme des Betriebes.

Unser Ansatz gründet also auf eine vorhandene Rohstoff-Ressource, Personengruppen, die mit der Verarbeitung der Nüsse vertraut sind und die eine fair bezahlte Beschäftigung in dem ortsnahen Betrieb gern annehmen werden. Die Herausforderung besteht allein in der richtigen Auswahl der Verarbeitungstechnologie, dem effizienten Betrieb der Anlage und im Qualitäts- und Hygienemanagement, welches die „Eintrittskarte“ darstellt für senegalesische Erzeugnisse in die EU.

---

### 3. Zielkunden

Unser Focus im Absatz liegt regional auf Deutschland, Österreich und die Schweiz. Nach Gesprächen mit Abnehmern mittlerer und größerer Betriebsgrößen besteht Zuversicht, sämtliche anfallenden Sortimente abzusetzen.

Hierzu zählen zunächst ganze Kerne in unterschiedlichen Größen (W320 und besser). Abnehmer sind Verpacker großer Bio-Marken wie Alnatura oder denree. Diese verpacken oder modifizieren zunächst und verpacken dann. Die Kerne werden oft durch Rösten oder die Zugabe von Gewürzen oder das Mischen mit Trockenfrüchten etc. veredelt. Beispiel: Ortlieb Organics, Bensheim/Odenwald. Die Firma hat eine Fülle von Produkten auf der Basis von Cashew-Kernen entwickelt.

Seeberger in Württemberg kauft auch konventionell und ist als Produzent und Verarbeiter unter eigenem Label gelistet bei namhaften Discountern wie REWE, TEGUT, etc.

Interesse besteht auch bei Verarbeitern, also bei Nahrungsmittelherstellern, die Cashew-Kerne als Grundstoff verarbeiten: hierzu zählen Hersteller von Brotaufstrich – Cashewmus, von veganer Cashewmilch, veganem Cashewkäse und veganem Cashew-Speiseeis.

Die meisten dieser Verarbeiter benötigen Rohware mit Bio-Zertifizierung.

Diese Abnehmer sind insofern von Bedeutung, als das sie auch geringwertige Sortierungen, sogenannten „Bruch“, akzeptieren. Bruch werden die im Produktionsprozess zerbrochenen aber gesunden Nüsse bezeichnet. Circa 30% des Gesamtausstoßes fällt in diese Sortierung. Für uns sind auch Abnehmer wichtig, die keine hohen optischen Ansprüche stellen und eher über den Preis kaufen.

Diese Kunden würden wir über unserer Zentrallager im Rhein-Main-Gebiet palettenweise bedienen können.

Als weiteren, wenn auch logistisch anspruchsvollen Weg ist auch der Direktvertrieb denkbar. Sollte man im Senegal Kleinmengen wirtschaftlich vernünftig abpacken können, wäre auch die Vermarktung über online Vertriebschienen denkbar.

Die vorwiegende junge Zielgruppe würde angesprochen werden mit dem Argument:

„Find your Farmer“ - get involved!

“Made in Africa 100%”

“Fair and Bio”

Eingebunden wären diese Schlagworte mit entsprechendem Content in Social Media („Story Telling“).

Diese Variante bleibt im vorliegenden Plan zunächst unberücksichtigt.

---

#### 4. Markt und Wettbewerb

Insgesamt ist das Preisniveau für Cashew-Kerne recht hoch und gleichbleibend stabil mit Tendenz nach oben. Im Segment „Bio“ kann man sogar von einem Verkäufermarkt sprechen, d.h. die Nachfrage übersteigt das Angebot. Ein Agio von 10% zu konventioneller Ware ist üblich. Der Markt ist nicht das Problem, gute Ware findet stets ihren Abnehmer.

Markteinschätzung des CBI, Auswärtiges Amt der Niederlande, Februar 2021:

“Europe is the largest importing region of cashew kernels in the world, accounting for around 40% of total global imports. European imports of cashew kernels increased in volume by an average of 5% in the period 2015-2019. Virtually all imports from outside Europe come from developing countries. During 2020, the import of cashew kernels also continued to increase. In the first 6 months of 2020, the imported volume was 15 thousand tonnes higher than during the same period in 2019.

In the next five years, the European market for cashew kernels is likely to increase with an annual growth rate of 3-5%. Demand for cashew kernels in Europe is stable, but import quantities sometimes fluctuate due to variable production in the main supplying countries.

Although the demand for cashew kernels in the European market is quite stable, it is influenced by price fluctuations. The price of cashew kernels is higher compared to the majority of other nuts on the European market. A high price can impact consumer behaviour, as they will turn to other, cheaper nuts. The high price can influence the demand for cashews by companies that use them as an ingredient for nut mixes, breakfast mixes, etc. If cashews are expensive, they will reduce the share of cashew kernels in a mix and increase the shares of cheaper nuts.

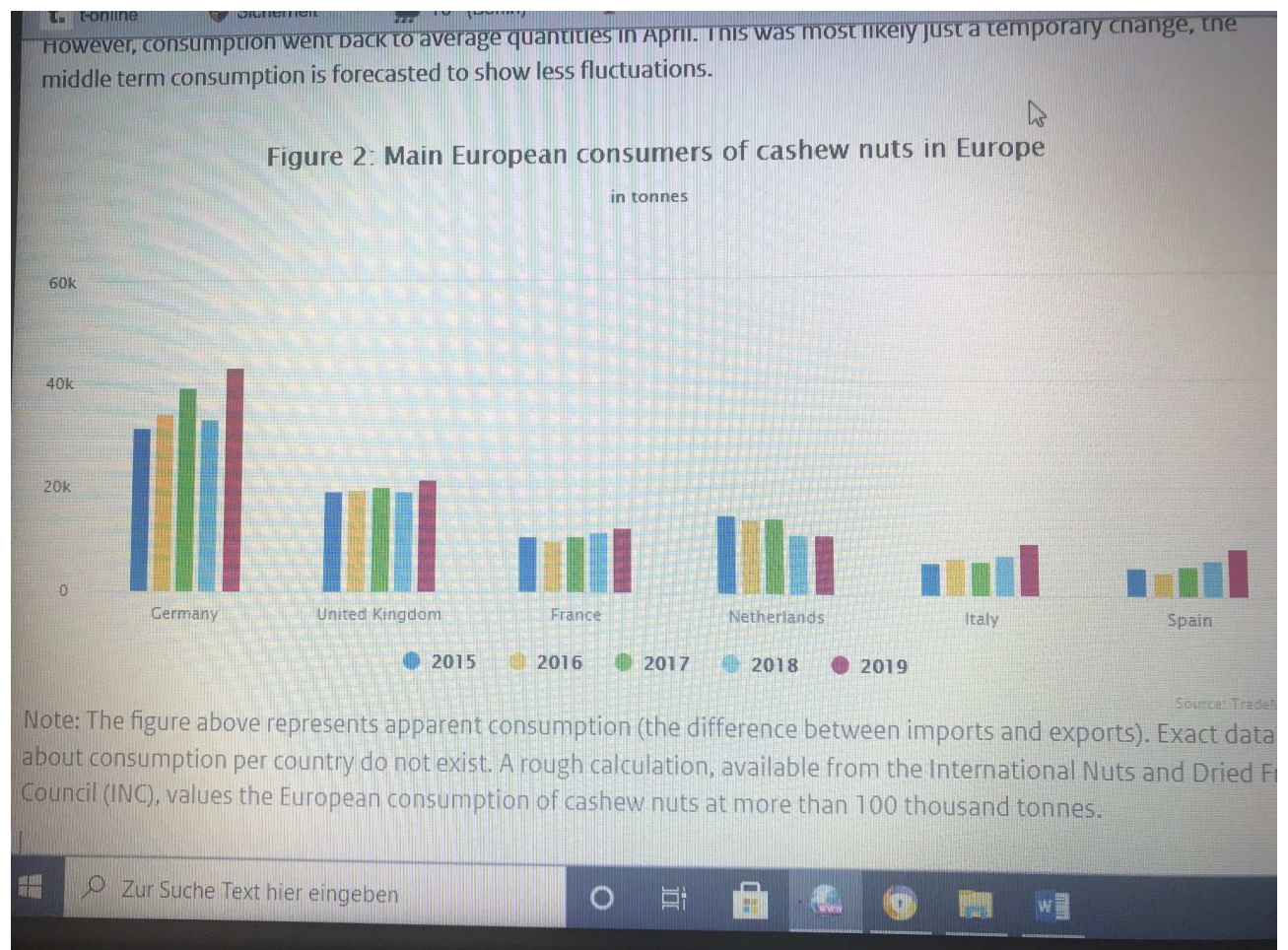
Between 2015 and 2019, European imports of cashew kernels grew annually by 7% in value and 5% in volume to a value of €1.5 billion and a quantity of 205 thousand tonnes in 2019. These imports include internal European trade. Import value in 2019 was the same as in 2018, but imported quantity increased by almost 30 thousand tonnes. This difference indicates a decrease in export prices of cashew kernels over the last year.

Internal European trade accounts for 30% of all imports. Internal European trade consists of simple re-exporting of imported cashew kernels, but it also includes added value processing, such as roasting. European imports from developing countries increased by 28 thousand tonnes over the last five years, from 114 thousand tonnes in 2015 to 142 thousand tonnes in 2019.

Cashew kernels are imported to Europe throughout the whole year. However, there is a pattern, in which the first quarter sees the lowest import numbers, with quantities increasing toward the end of the year. The peak is usually reached between September and November, as a result of the increased consumption during the winter holiday season in Europe.

When the COVID-19 crisis hit Europe in the beginning of 2020, at-home consumption of cashew kernels increased significantly – especially in March 2020, which saw a monthly increase that was around 30% higher than average. However, consumption went back to average quantities in April. This was most likely just a temporary change, the middle term consumption is forecasted to show less fluctuations.

### Einfuhrmengen pro Land in Tsd.Tonnen Cashew-Kerne



Source: Int'l Trade Center, Geneva 2021

Note: The figure above represents apparent consumption (the difference between imports and exports). Exact data about consumption per country do not exist. A rough calculation,



---

available from the International Nuts and Dried Fruit Council (INC), values the European consumption of cashew nuts at more than 100 thousand tonnes.

Over the last five years, consumption has increased by an annual growth rate of 5%, with Germany and the United Kingdom as the largest markets. According to the [International Nuts and Dried Fruit Council](#), Germany has the highest per capita consumption in the world, with an estimated 1.87 kg/year in 2018.

European consumers are showing increasing awareness of nuts' health benefits. **Cashew kernels are promoted as specifically rich in iron (contributing to a strong immune system) and vitamin K (contributes to healthy blood and bones).** Another driving force for the increased consumption of cashew kernels is their taste. Many European consumers find the taste of roasted cashew kernels more appealing compared to traditional European nuts such as hazelnuts or walnuts.

### **Germany, the largest European cashew market**

Germany is Europe's largest importer of cashew kernels. The German import value was €426 million in total in 2019, good for 28% of total EU imports. **German imports increased annually by 9% in volume between 2015 and 2019, reaching 60 thousand tonnes (average price: € 7.100/ton for conventional grown Cashew).**

Germany is also a large transit country for imported cashew kernels. Around 30% of all imported cashew kernels are re-exported from Germany every year to other European markets. Re-export activities are conducted by the specialised traders and agents, many of them located in Hamburg. The main target markets for German export and re-export are the United Kingdom and Luxembourg (both with 17% export share) followed by France (10%).

It may look surprising that Germany is re-exporting significant quantities of cashew kernels to Luxembourg, which is one of the smallest European countries with very limited consumption. The reason for this lies in the processing (roasting and packaging) capacities for cashew kernels installed in Luxembourg. A lot of the cashew kernels are processed and packed for the German retail market in Luxembourg, and then shipped back to Germany.

Currently, the German import market for cashew kernels is very concentrated, as Germany imports **85% of all its cashew kernels from Vietnam (33 thousand tonnes in 2019) and India (19 thousand tonnes)** leaving relatively little space for other suppliers. The main reason for this strong dependence on import from Vietnam and India is the lack of processing capacities for shelling in other growing regions (e.g. Africa). This situation is typical not only for Germany but also for all other European importing countries.

Emerging developing countries suppliers of cashew kernels to Germany are Ivory Coast, Indonesia, Mozambique, Nigeria, Burkina Faso, Benin and Ghana. It is expected that in the medium to long term (up to the next 10 years). **African countries will significantly increase their supply of cashew kernels to Germany and other European destinations.** This expectation is based on the projected investment in larger-scale capacities for raw cashew nut (RNC) processing. Processing in several African countries is already supported by international and governmental funds.

---

German consumption of cashew kernels has been boosted by the healthy snacking trend. Recently, cashew kernels are also increasingly used as an ingredient in spreads and snack bars (especially organic). **Industry sources estimate that Germany is the largest consumer of organic cashew kernels in Europe.**

Ende des Beitrags

Quelle: CBI (Centre for the Promotion of Imports from developing countries) 02- 2022

## 5. Marketing

Proaktive Marketing-Maßnahmen für das Produkt sind derzeit nicht vorgesehen. Stattdessen sind wir der Auffassung, dass die Voraussetzungen einer erfolgreichen Vermarktung in Europa im professionellen Management der Anlage liegen, insbesondere in

- der Auswahl der angepassten Verarbeitungstechnologie
- dem effizienten Betrieb der Anlage,
- einer optimalen Auslastung und
- im Qualitäts- und Hygienemanagement der Produktion.

Diese Merkmale stellen die „Eintrittskarte“ für senegalesische Erzeugnisse in die EU dar.

## 6. Unternehmensstruktur

Die deutsche ESPEN AG ist Antragsteller und Darlehensempfänger.

Im Produktionsland Senegal wurde eine Gesellschaft nach senegalesischem Recht gegründet mit Namen EOSEN S.a.r.l. EOSEN steht für **Espen Organics Senegal**. Sie ist am Registergericht Mbour, Senegal eingetragen unter der Nr. SN-MBR-2021-B-1108

Diese Gesellschaft hat zum Unternehmenszweck den Aufbau und den Betrieb einer agroindustriellen Anlage zur Verarbeitung von Roh-Cashewnüssen sowie den Export von daraus gewonnenen Erzeugnissen. Die Gesellschaft ist über einen Zeitraum von 3 Jahren von der Entrichtung von Importsteuern für Maschinen und Anlagen befreit. Die Betreuung erfolgt durch APIX, einer Investitionsförderstelle, die direkt dem Wirtschaftsminister Senegals unterstellt ist.

<https://investinsenegal.com/en/apix/presentation/>

EOSEN S.a.r.l. (franz. für GmbH) ist ausgestattet mit einem Stammkapital von 2.000.000 FCFA, was exakt € 3.050,-- entspricht (die lokale Währung ist seit 2000 fest an den € gebunden, zuvor an den französischen Franc). Das Stammkapital ist wie folgt aufgeteilt:

ESPEN AG 51% (€ 1.556,--)

David Jordan 29% (€ 885,--) und

Jürgen Jordan 20% (€ 610,--).

Die Beteiligung einer senegalesischen Person ist rechtlich nicht zwingend vorgeschrieben. Franzosen bzw. Bürger der EU haben im Senegal gleiche Rechte im Hinblick auf

Firmengründungen wie Bürger des Landes selbst. Zu einem späteren Zeitpunkt kann durchaus auch die Einbindung von Senegalesen in Betracht gezogen werden.

Unternehmensführung und die kaufmännische Kontrolle liegt zu 100% in der Hand der Gründer. Zu Geschäftsführern (Co-Gérants) wurden bestellt: David Jordan und Jürgen Jordan. Die EOSEN unterliegt dem senegalesischen Handelsrecht und ist zur ordentlichen Buchhaltung und jährlichen Bilanzerstellung verpflichtet.

Ein Geschäftskonto wird bei der BICIS, Groupe BNP Paribas eröffnet (bei dieser Bank sind Auszahlungen am Automaten mit der üblichen EC-Karte möglich. Die Abrechnung erfolgt auf Euro-Basis zum festgelegten Wechselkurs wegen der EURO-FCFA-Bindung.

Die EOSEN wird einen geeigneten Produktionsleiter bestimmen und diesem zu gegebener Zeit Prokura erteilen.

Verhältnis zwischen der AG und der S.a.r.l.

EOSEN erhält von den Gesellschaftern, der AG und von DJ und JJ anteilig rückzahlbare Darlehen sowie à-conto-Zahlungen auf zukünftige Lieferungen. Mit diesen Mitteln werden die Investitionen finanziert und die Betriebskosten gedeckt. Bei letzteren steht vor allem die Finanzierung einer ausreichenden Menge an Rohnüssen im Mittelpunkt. Diese müssen spätestens gegen Ende der Ernteperiode aufgekauft sein um den Betrieb in der off-season, also der Zeit zwischen den Ernten, am Laufen zu halten.

Die Rückführung der Mittel erfolgt durch den Verkauf der veredelten Nüsse (Kerne) an die Mutter (AG), die diese in Mitteleuropa vermarktet. Diese Lieferungen erfolgen ausschließlich an die ESPEN AG zu noch zu vereinbarenden Preisen.

## 7. Finanzen

### 7.1 Umsatz

		2021	2022	2023	2024	2025	2026
		Start-up	1ère année	2ème an.	3ème an.	4ème an.	5ème an.
			en €	en €	en €	en €	en €
Erlöse über alle Sortimente							
bei Ausbeute von 20% der RCN							
konventionelle Produktion							
Erlös in €/Tonne	6800						
Rohstoffeinsatz in tons		80	1000	1500	2500	2500	2500
Ausstoß Kerne (Amandes) in tons		16	200	300	500	500	500
Umsätze pro Jahr in €		108800	1360000	2040000	3400000	3400000	3400000

Im ersten Jahr (2020) wird die Anlage voraussichtlich im September in Betrieb genommen und verarbeitet zunächst auf geringem Niveau ca. 1 Tonne Rohcashewnüsse täglich. Im Ergebnis wird 1 Container am Ende des Jahres exportiert. Diese Phase dient der Qualifizierung des Personals. Produktqualität und effiziente Produktionsabläufe stehen auf der Agenda ganz oben. Die Bio-Zertifizierung wird im Feld vorbereitet.

Im Folgejahr werden 4 Tonnen pro Tag und Schicht verarbeitet. In 2023 wird allmählich auf 2-Schichten umgestellt. Dadurch erhöht sich der Durchsatz auf 8 Tonnen pro Tag.

In den Folgejahren wird die Produktion auf bis zu 5 Tonnen pro Schicht bzw. 10 Tonnen pro Tag gesteigert. Unterstellt werden 250 Arbeitstage im Jahr. Die Revision der Anlage wird auf das Wochenende gelegt.

Der durchschnittliche Verkaufserlös wird mit € 6.800/Tonne festgelegt. Der Preis gilt für konventionelle Ware frei Nordseehafen (CIF). Für bio-zertifizierte Ware ist ein Agio von 10% möglich, bleibt in der Basisbetrachtung zunächst unberücksichtigt.

## 7.2 Direkte Kosten

Laufende Kosten			2021	2022	2023	2024	2025	2026
			Start-up	1ère année	2ème an.	3ème an.	4ème an.	5ème an.
				en €	en €	en €	en €	en €
Einkauf Rohware à € 0,80/kg = FCFA 530/kg DAP								
	für laufendes Jahr		64000	560000	900000	1500000	1500000	1500000
	für Monat 1-3 des Folgejahrs		240000	300000	500000	500000	500000	
Energie	100kW x 8 hrs.x 80 jours/an zu 70 FCFA/kWh (€0,11)		7000					
Energie	100kW x 16 hrs.x 250 jrs/a. zu 80 FCFA/kWh (€0,13)			48000	52000	52000	52000	52000
Löhne	Angelernte Arbeitskräfte € 165/Monat		16500	79200	118800	158400	158400	158400
	Sozialabgaben	0,24	3960	19008	28512	38016	38016	38016
Löhne	Technicier / Professio	2	8350	30060	30060	30060	30060	30060
	Sozialabgaben	0,24	7200	7200	7200	7200	7200	7200
Löhne	Expatrier inkl. Nebenk	1	27000	65000	65000	65000	65000	65000
	Kosten KFZ/Radlader/Pumpe/Generator		2000	6000	8000	8000	8000	8000
	Kosten Vakuum-Verpackung & Kartonagen		200	2000	3000	5000	5000	5000
	Vorlauf Sokone-Dakar + Seefracht/ 20'FLC		4000	40000	60000	60000	60000	60000
Direkte Kosten pro Jahr			380210	1156468	1772572	2423676	2423676	1923676

### Erläuterungen:

Rohware Einkauf zu marktüblichen Preisen, evtl. auch günstiger je nach Marktentwicklung.

Kauf von ausreichenden Mengen am Ende der Saison 2021 zwingend erforderlich zur Überbrückung der erntefreien Periode bis neue Ware verfügbar wird (April des Folgejahres)

Energiekosten gemäß aktueller Tarife der senegalesischen E-Werke, Nachtstrom geringfügig über den Tagstarifen.

Löhne wurden konservativ veranschlagt, d.h. ungelernete Mitarbeiter werden zum landesüblichen Mindestlohn eingestellt und erhalten eine leistungsbezogene Prämie. In der Summe liegen diese Kosten bei € 165 monatlich.

Die Sozialabgaben für fest beschäftigte Mitarbeiter liegen derzeit bei 24% der Bruttolohnsumme.

Im ersten Jahr werden max. 25 Mitarbeiter beschäftigt, im Folgejahr 40 / Schicht. Ab 2023 wird die Produktion von einer auf zwei Schichten erweitert.

Der verantwortliche Betriebsleiter wird mit einem Gehalt vergütet, welches dem europäischen Lohnniveau entspricht. Fertigerzeugnisse (Cashew-Kerne vakuumverpackt und in Kartons

geschützt) werden per 20 Fuß Container verschifft. Hierfür wird ein Vorlauf von ca. € 500 bis Dakar-Hafen veranschlagt, weitere € 250 für das Handling und € 1.250 für die Seefracht selbst. Zusammen € 2.000/Container bis Hamburg Hafen.

### 7.3 Gründungs- und Investitionskosten

		en FCFA	en €
Gründungskosten der Gesellschaft (EOSEN S.a.r.l.)		1330000	2.000
Achat Terrain (Landerwerb)	1 ha	0	0
Planung, Statik, Bauantrag & Bauaufsicht	1 ha	2992500	4500
Reseau Electrique (Stromanschluss)	400m / psa.	1330000	2000
Brunnenbau & Wasserturm		1995000	3000
Préparation Terrain (Nivellement)	1100m2	665000	1000
Construction Fundamente & Bodenplatte	600 m2	11970000	18000
Construction bureau + install. Sanitaires	100m2	9975000	15000
Construction Garage + Groupe Electro.	80m2	6650000	10000
Kauf gebrauchte Stahl-Halle 20 x 30 m		7980000	12000
Revision & Umbau auf Tropenklima		3990000	6000
Import & Montage der Halle		5985000	9000
Ausbau Halle - Hygienebereich-	150m2	3325000	5000
Livraison ligne de transformation (DAP)	1	46550000	70000
Verarbeitungsanlage frei Baustelle			
Frais d'installation de la ligne (Montage + Inbetriebnahme durch Techniker)	1	5320000	8000
Summe Investitionen Gebäude & Maschinen			<b>165.500</b>
Radlader / Chargeur 4-tons, gebraucht	1	7647500	11500
Véhicules personnelles / Pick-up gebraucht		9310000	14000
Wasserpumpe & Zisterne			3.000
Stromgenerator Deutz 35kVA, gebraucht			6.000
Gesamtinvestitionskosten		133000000	<b>200.000</b>

Das zu bebauende Gelände wird von der Gemeindeverwaltung der Stadt Sokone für die Dauer der Produktion bzw. zunächst auf unbestimmte Zeit zur Verfügung gestellt.

Strom- und Wasseranschluss befinden sich vor dem Grundstück (Gewerbegebiet).

Die Kosten für den Planer / Statiker sind bestätigt. Ebenso die Kosten in Bezug auf die Stahlhalle, ihren Transport und ihre Montage.

Für die Verarbeitungsanlage aus Indien liegen Angebote vor. Die Montage, Inbetriebnahme und Betreuung für mindestens 2 Monate durch einen indischen Techniker ist mit € 8.000 ebenfalls bestätigt.

Die Kosten für Fahrzeuge und technisches Gerät sind bestätigt einschl. Fracht bis zum Zielort. Aufgrund der Steuerbefreiung fallen keine Einfuhrabgaben an.

## 7.4 Liquidität & Finanzierung

<b>Liquidität &amp; Finanzierung</b>		2021	2022	2023	2024	2025	2026
		Start-up	1ère année	2ème an.	3ème an.	4ème an.	5ème an.
			en €	en €	en €	en €	en €
Geschäftstätigkeit (Einnahmen)		108800	1360000	2040000	3400000	3400000	3400000
Geschäftstätigkeit (laufende Kosten)		-380210	-1156468	-1772572	-2423676	-2423676	-1923676
Investitionen		-200000					
Finanzierung							
Darlehen J.Jordan		60.000	-60000				
Darlehen D.Jordan		80.000		-80000			
à-conto-Zahlung ESPEN AG		50.000					-50.000
Bankdarlehen		<b>300.000</b>	<b>300.000</b>		-300000	-300000	
Tilgung							
Steuern		0	0	0	0	-92232	-143432
Summe nach Steuern		18590	443532	187428	676324	584092	1282892

Die Finanzierung der Investition wird im Wesentlichen aus Eigenmitteln der Gesellschafter dargestellt. Diese Mittel sind Darlehen und werden ca. € 200.000 betragen. Die Einlage erfolgt als Geldtransfer auf das Konto der BICIS und in Form von Materiallieferungen, die von der AG erworben wurden und die an die Tochtergesellschaft geliefert werden.

Die Finanzierungslücke i.H. von € 300.000 zur Finanzierung von Rohware in 2021/2022 wird durch ein Bankdarlehen gedeckt (€ 300.000 KfW-Betriebsmittel-Darlehen, bewilligt und ausgezahlt per 05.07.2021). Diese Mittel werden als Vorschuss auf zukünftige Lieferungen ausgereicht. Weiterer Mittel in Höhe von € 300.000 werden im Sommer 2022 benötigt. Die Finanzierung ist derzeit noch offen.

Steuern fallen bis 2025 nicht an bedingt durch die Freistellung des Staats Senegal im Zuge der Investitionsförderung.

## 7.5 Rentabilitätsrechnung

<b>Rentabilitätsrechnung</b>		2021	2022	2023	2024	2025	2026
		Start-up	1ère année	2ème an.	3ème an.	4ème an.	5ème an.
			en €	en €	en €	en €	en €
Einnahmen		108800	1360000	2040000	3400000	3400000	3400000
Direkte & Fixe Kosten		-380210	-1156468	-1772572	-2423676	-2423676	-1923676
Abschreibungen		0	-40.000	-40.000	-40.000	-40.000	-40.000
Zinsen (4%)		-10000	-32.000	-29.600	-26.400	-14.000	-2.000
Ergebnis vor Steuern		-281410	131532	197828	909924	922324	1434324
Steuern		0	0	0	0	-92232	-143432
Ergebnis nach Steuern		-562820	263064	395656	1819848	1752416	2725216
Netto-Umsatzrendite in %		-267,8	4,4	6,3	24,8	25,5	41,0

---

An Zinsen werden in der Kalkulation 4% für sämtliche Darlehen angenommen.

(Unsere Kosten für das KfW-Darlehen liegen bei 1,3%). Das 2. Darlehen wird vermutlich teurer. Ein Angebot der October.eu, einem deutsch-französischen Finanzdienstleister liegt vor (4,5% p.a.).

An Steuern werden 10% Ertragssteuern fällig – nach Ablauf der Steuerfreiheit in 2025.

## 8. Chancen und Risiken

Die Chancen der Unternehmung liegen freilich in der Veredlung eines lokal vorhandenen Rohstoffs zur Bedienung etablierter Märkte, die sich auch weiterhin gut entwickeln werden. Unsere Chancen stehen gut durch die kurzen Wege nach Europa – verglichen mit den asiatischen Anbietern. Der Standort dicht am Erzeuger vereinfacht auch die Rückverfolgung der Rohware und ebnet dadurch auch den Weg zur Bio-Zertifizierung erheblich.

Risiken ergeben sich auf der Ebene der Rohstoffbeschaffung durch Verknappung und Preissteigerungen. Auch könnte es sein, dass andere senegalesische Unternehmen in diesen Markt einsteigen und damit eine regionale Nachfrage erzeugen mit ähnlichem Effekt. Gleichwohl ist das Angebot an Rohnüssen recht groß, bedenkt man, dass der Senegal derzeit ca. 30.000 Tonnen Rohnüsse produziert, von denen 95% in den Export gehen.

Ein weiteres Risiko liegt in der Qualität und Produktivität der lokalen Mitarbeiter. Wären diese für die Art der Arbeiten ungeeignet, würde sich dies negativ auf die Erlöse auswirken. Diesem Risiko begegnen wir jedoch durch Schulungen und ein leistungsgerechtes Entlohnungssystem.

Schließlich ist der Aspekt der politischen und allgemeinen Sicherheitslage des Landes zu nennen. Hierzu kann lediglich angemerkt werden: der Senegal ist Partnerland der Bundesrepublik Deutschland und wird als sicher, demokratisch, stabil und zuverlässig eingestuft (lediglich 10 von 53 afrikanische Staaten erhalten dieses „Bonität“ derzeit). Entscheidend aber ist der Einfluss Frankreichs in vielerlei Hinsicht. Frankreich hat vitale Interessen in diesem westafrikanischen Land, was auch in den nächsten Jahren eine hohe sicherheitspolitische Stabilität erwarten lässt, unabhängig von politischen Veränderungen, die in jeder Demokratie zu erwarten sind.

## 9. Meilensteine / Calendrier

Juli 2021: Beginn der Rohbauarbeiten

August 2021: Montage der Fabrikationshalle

Oktober 2021: Montage der Fertigungsanlage

November 2021: Beginn der Produktion, Zukauf der Rohware bis zur neuen Ernte

Dezember 2021: Verschiffung des ersten Containers mit Fertigprodukten (Cashew-Kernen)

Ab April 2022: Zukauf der neuen Ernte

Ab April 2023: Einführung einer 2. Schicht, Erhöhung der Produktion auf 10 tons täglich