

SAVING GRAINS



Eine faire Getreidelieferkette für Kleinbäuer:innen in Sub-Sahara Afrika

Saving Grains

Business Plan

Februar 2023

Unsere Philosophie



Wir sind überzeugt, dass die **gesamte Wertschöpfungskette profitieren muss**

Wer wir sind

Saving Grains ist ein Sozialunternehmen, gegründet 2019 in Berlin, mit einem Sitz in Ghana und bald auch in Kenia. Wir haben eine Lösung entwickelt, die allen Akteur:innen in der Lieferkette des Getreidehandels zugutekommt. Eine passgenaue App und hermetische Lagersäcke mit Qualitätssensoren verhelfen den Getreidehändler:innen Getreide zum optimalen Zeitpunkt und zu optimalen Preisen zu verkaufen. Die typische Verschlechterung der Getreidequalität und der Verlust von 25% des Gewichts wird damit vermieden. Getreidehändler:innen vervielfachen damit ihre Gewinne, an denen die Kleinbäuer:innen automatisch beteiligt werden. Dies führt zu ca. 50% höheren Profiten für Kleinbäuer:innen, die meist in die Produktion investiert werden.

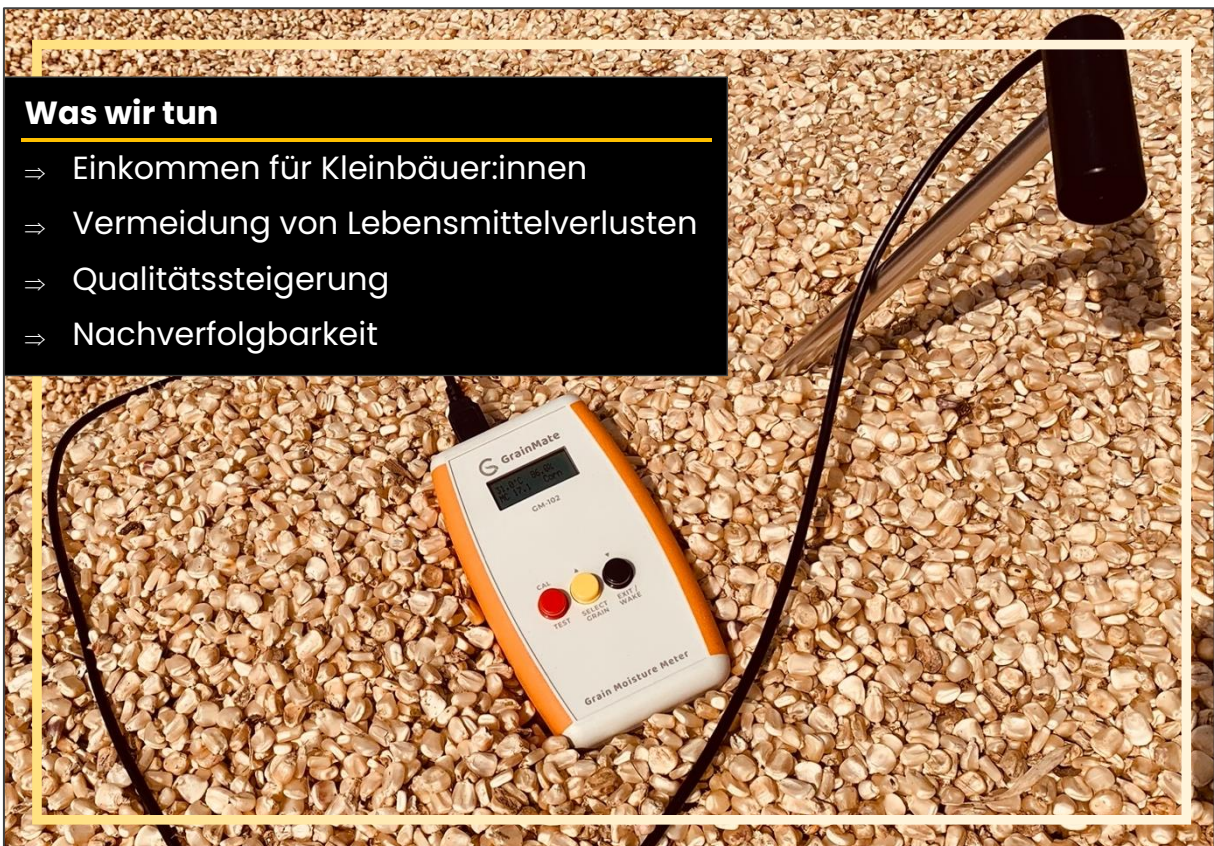
Mit einer riesigen Kundennachfrage und einem gigantischen Markt haben wir uns von Anfang an auf Skalierbarkeit konzentriert. Nach einem erfolgreichen Marktbe-
weis beginnt jetzt die Wachstumsphase. Wertschöpfung im Dorf. Mehr Einkommen für Kleinbäuer:innen. Eine Ende für Lebensmittelverluste. Bessere Qualität.

Willkommen bei Saving Grains!



Was wir tun

- ⇒ Einkommen für Kleinbäuer:innen
- ⇒ Vermeidung von Lebensmittelverlusten
- ⇒ Qualitätssteigerung
- ⇒ Nachverfolgbarkeit



Gründer-Geschichte



Wolfgang Mittmann hat jahrelang im World Food Programm gearbeitet und war dort Experte für Ernteverluste und marktbasierte Interventionen. Er hat gute Kontakte zu Firmen im Bereich der Erntelagerung, zu NGOs und anderen Akteuren. Wolfgang hat zudem Erfahrung als Management Consultant und bei der Entwicklung einer erfolgreichen App.

Henning Vogt ist Co-Founder und CTO von Saving Grains. Er hat jahrzehntelange Erfahrung in der Softwareentwicklung und dem Management von Softwaredienstleistern. Technisch ist er besonders an Backend, Analytik und datenbasierte individualisierte Kundensegmentierung spezialisiert.



Kelvin Tyron ist der dritte Co-Founder und hat davor ein ghanaisches FinTec Unternehmen und eine Firma für Softwareentwicklung gegründet. Als COO von Saving Grains ist er nun verantwortlich für das Kundenwachstum, die Mikrodarlehen und die Weiterentwicklung unserer Absatzstrukturen für Getreide.

TEAM

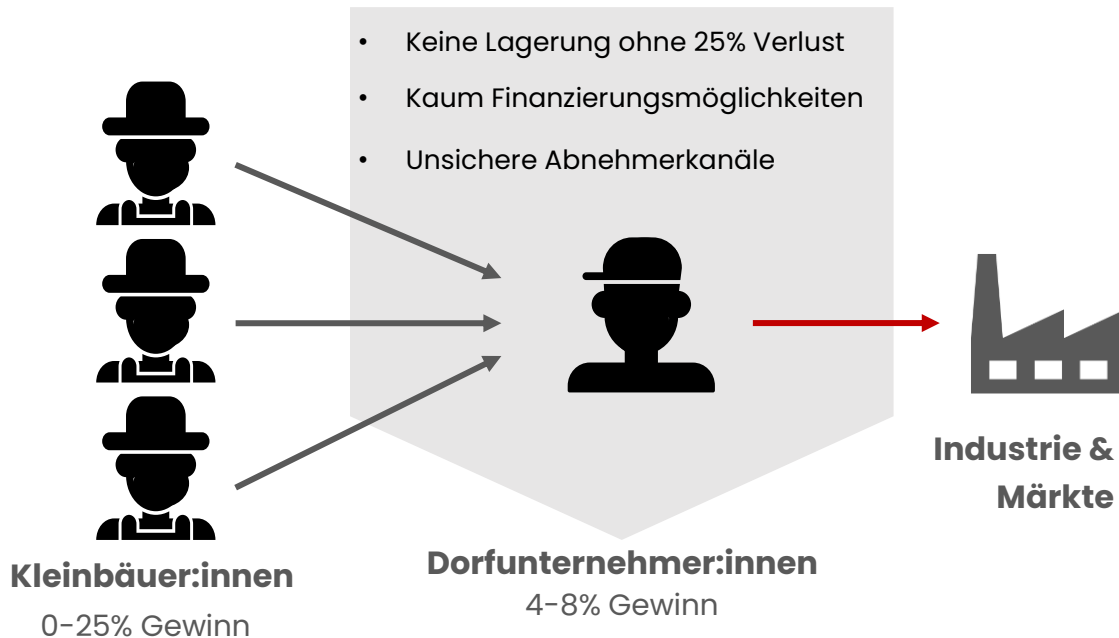
Unser Team besteht aus insgesamt drei Mitarbeitenden in Deutschland, sechs in Ghana. Saving Grains Kenia wird zurzeit von einer Mitarbeiterin vor Ort aufgebaut.

Trotz unserer funktionierenden App braucht es Feldmitarbeiter:innen, die sich um die Registrierung und Trainings der Kund:innen kümmern sowie persönliche Beziehungen zu ihnen und den Gemeinden aufbauen. Vertrauen ist alles im afrikanischen Dorf.



Die Wertschöpfungskette funktioniert nicht

65 % der Kleinbäuer:innen leben in Armut



DAS DORF VERDIENT NICHT AM GETREIDEANBAU

Kleinbäuer:innen verkaufen ihr Getreide meist direkt nach der Ernte. Preise sind niedrig und sie verdienen nur 0-25% vom Verkaufspreis an die Aggregator:innen. Der Rest sind Kosten für Saatgut, Dünger, Landarbeiter, Transport, etc.

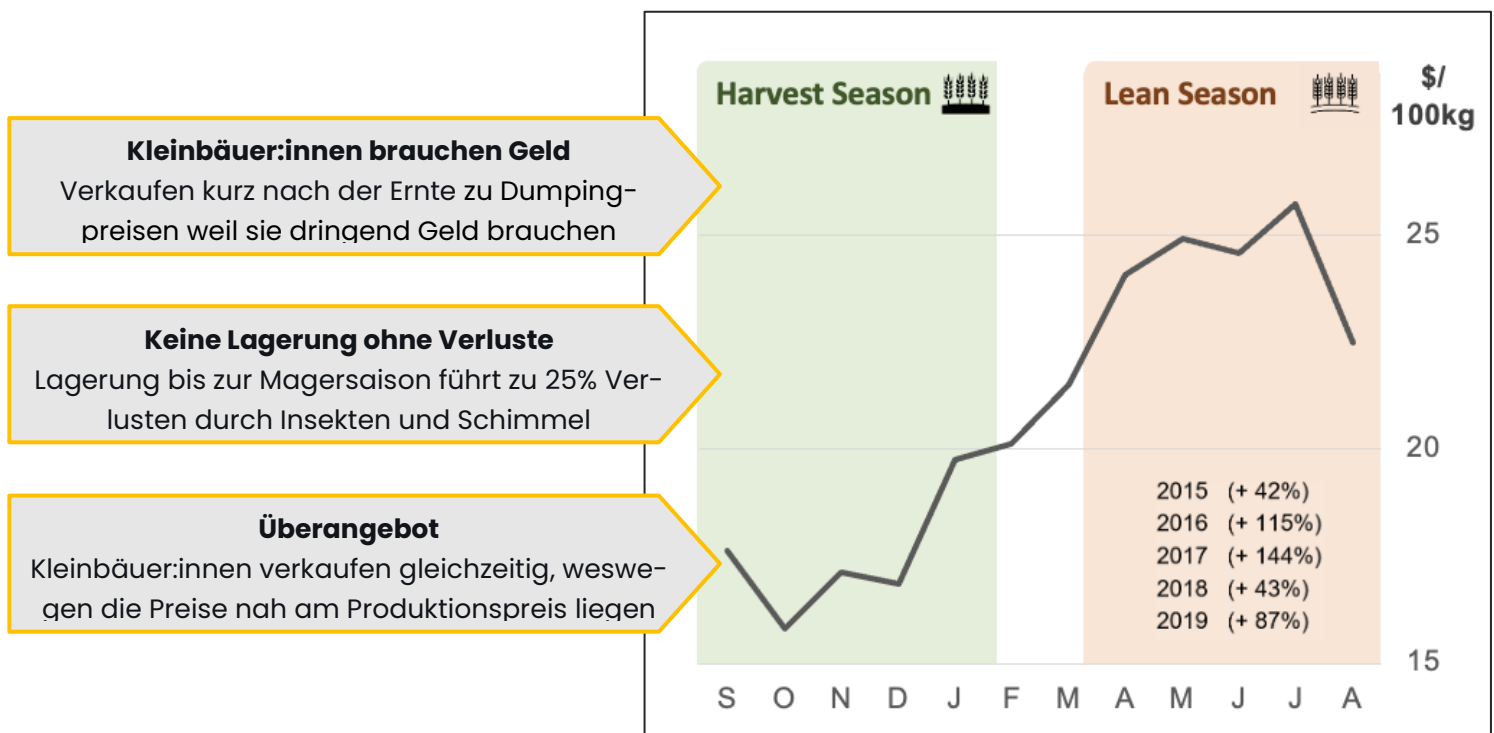
Das Getreide geht zunächst an Dorfunternehmer:innen, sogenannten Aggregator:innen. Großhändler:innen geben ihnen Geld, um Getreide von Kleinbäuer:innen zu sammeln. Für diese Dienstleistung bekommen sie lediglich 4-8% ausgezahlt.

Dorfunternehmer:innen können nicht richtig lagern, ohne, dass Insekten und Schimmel nicht nur die Qualität des Getreides reduzieren. Sie verlieren im Durchschnitt 25% des Gewichts über eine Lagerdauer von 6 Monaten. Das hält sie davon ab, selbst mit Getreide zu handeln. Außerdem fehlt es ihnen an Kapital und sie haben keine guten Absatzkanäle.

Auch die Lebensmittelindustrie leidet unter dieser Wertschöpfungskette: Sie kriegt nicht die Qualität, es gibt viel Unsicherheit zu Preis und Verfügbarkeit und es gibt keine Nachverfolgbarkeit.

25 % des Getreides geht während der Lagerung verloren

Die aktuelle Wertschöpfungskette hält das Dorf in Armut gefangen



Durchschnittlicher Getreidepreisanstieg von 80% nach der Ernte

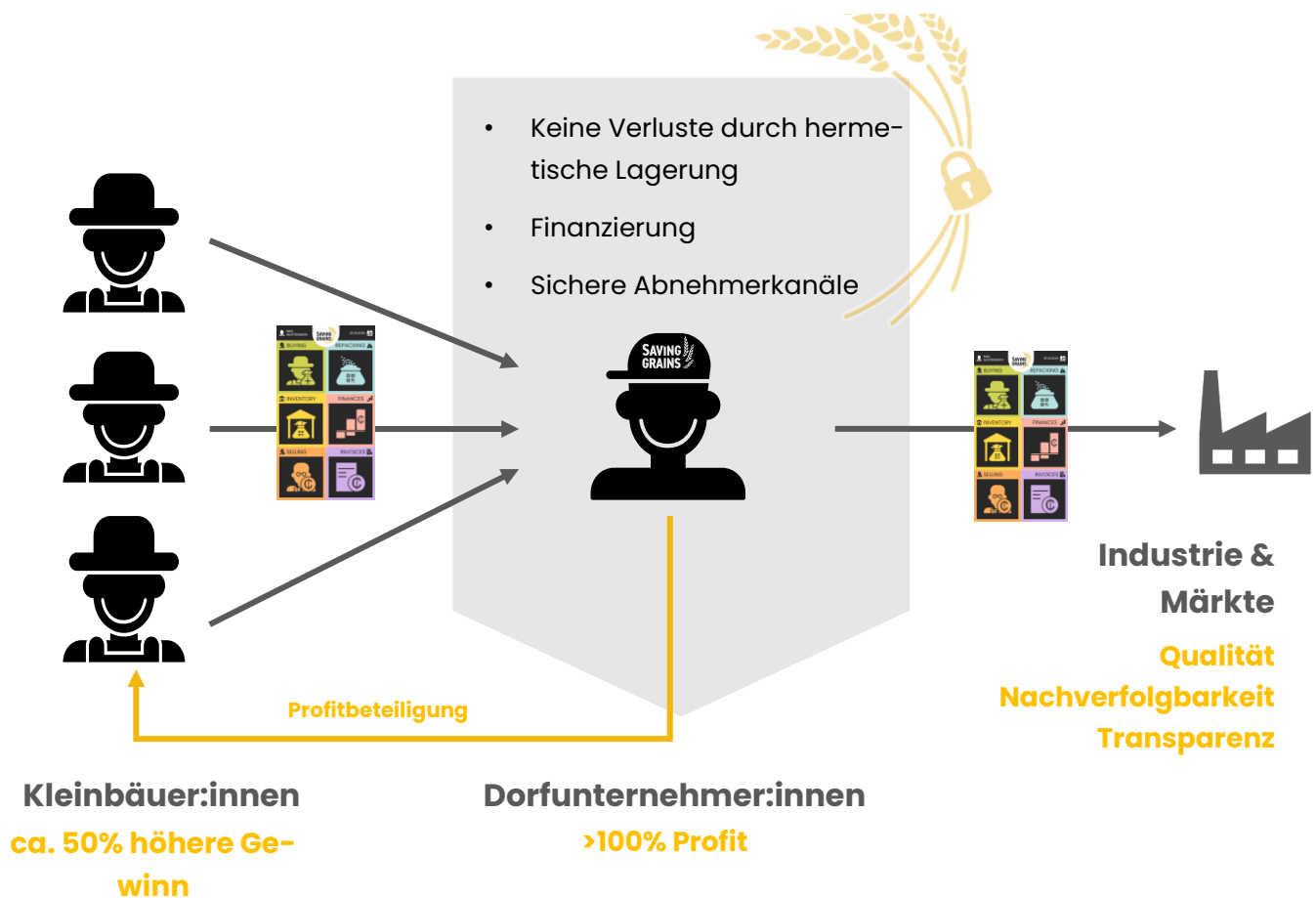
Da die meisten Kleinbäuer:innen ihr Getreide während der Erntesaison verkaufen, sinken die Preise. Das ist auch der Grund für die niedrigen Profite, die Kleinbauern mit Getreide erzielen. Die Preise sinken nah an den Produktionspreis. In Kenia sagen viele Landwirtschaftsexpert:innen, dass im Normalfall Kleinbäuer:innen keinen Gewinn mit Mais und anderem Getreide machen.

Doch nach der Ernte steigen die Preise. Egal, ob in einem guten Jahr die Preise niedrig sind oder in einem schlechten Jahr die Preise hoch sind. Zwischen Erntesaison und Magersaison gibt es einen hohen Preisanstieg von durchschnittlich 80%.



Unser Lösungsansatz

Wir bieten nicht nur ein Produkt für Kleinunternehmer:innen an, sondern helfen ebenso Kleinbäuer:innen durch Profitbeteiligungen und bieten der Industrie Qualität, Nachverfolgbarkeit und Transparenz in ihrer Lieferkette. Ein skalierbares Modell muss der gesamten Wertschöpfungskette Vorteile bieten.



Sichere, hermetische Lagerung, Kredite, Schulungen und Marktzugang

Kleinbäuer:innen verkaufen an die lokalen Händler:innen, unsere Kund:innen. Sie verkaufen zu den üblichen Konditionen, und müssen nichts an ihrem Verhalten verändern.

Unsere Kund:innen nutzen unsere App, die Getreideart, -menge und -preis speichert und die Zahlungen über mobiles Geld abwickelt. Unsere Kund:innen füllen das Getreide in hermetische Säcke um und lagern in ihren Warenhäusern bis die Preise ansteigen.

Beim Verkauf können unsere Kund:innen an die lokalen Abnehmer verkaufen (Schule, Markt, Händler:innen). Die meisten wollen jedoch über uns das Getreide verkaufen. Wir sind in Kontakt mit der Lebensmittelindustrie und Futtermittelhersteller:innen. Diese können sehr große Mengen abnehmen. Für die großen Firmen wird Qualität und Nachverfolgbarkeit immer wichtiger. Wir vermitteln Getreide an diese Abnehmer und splitten größere Transaktionen auf mehrere Kund:innen auf, organisieren die Logistik und die Zahlungen.

Über die App werden die Gewinnbeteiligungen für die Kleinbäuer:innen berechnet und nach dem Verkauf des Getreides ausgezahlt. Das Geld erhalten sie in der Magersaison, wenn Kleinbäuer:innen Geld dringend benötigen, um Inputs zu kaufen und die Familie am Essen spart...

Geschäftsmodell



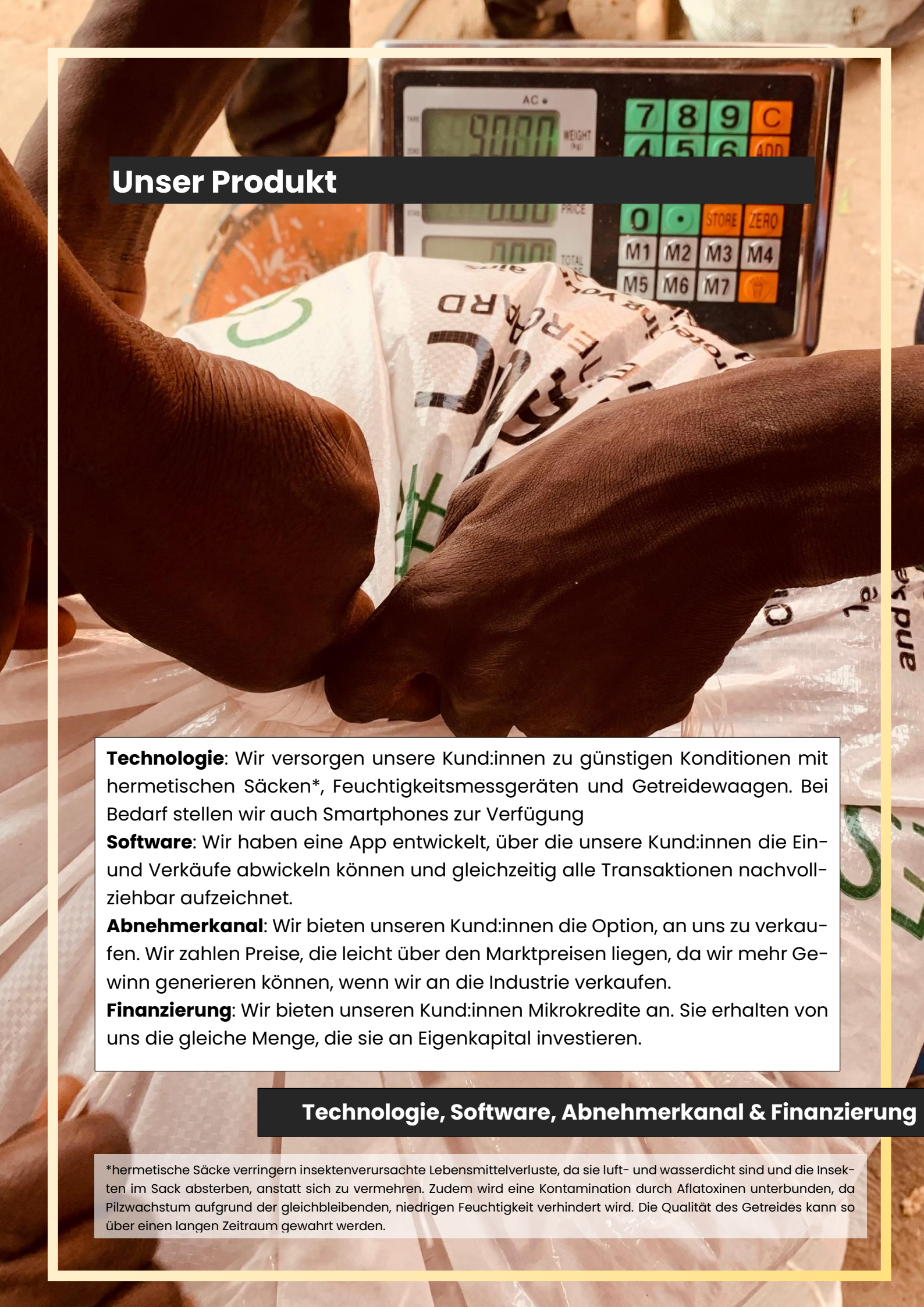
Saving Grains erzielt Einnahmen durch eine Plattformgebühr von 11% der Handelsgewinne. Weitere 10% der Handelsgewinne werden abgezogen und an Kleinbäuer:innen gezahlt.

Wir finanzieren Kundenkredite durch Bankdarlehen. Mit unseren sozialen Sicherungsmechanismen gegen Betrug reichen 5% als Risikoaufschlag auf unsere Finanzierungskosten.

Wenn Kund:innen über uns an Abnehmer verkaufen erzielen wir 5% Vermittlungsgebühr.

Kundendarlehen für Neukunden sind auf \$1,000 gedeckelt. Die meisten wiederkehrende Kund:innen wollen höhere Darlehen und wir gehen von einem Durchschnitt von \$3,000 Darlehen nach drei Saisons aus.

Nach allen Abzügen liegen unsere Kund:innen bei >100% Profiten in einer durchschnittlichen Saison. Dies wird durch das Hebeln von einem günstigen Kredit auf die hohen Getreidepreiserhöhungen ermöglicht.



Unser Produkt

Technologie: Wir versorgen unsere Kund:innen zu günstigen Konditionen mit hermetischen Säcken*, Feuchtigkeitsmessgeräten und Getreidewaagen. Bei Bedarf stellen wir auch Smartphones zur Verfügung

Software: Wir haben eine App entwickelt, über die unsere Kund:innen die Ein- und Verkäufe abwickeln können und gleichzeitig alle Transaktionen nachvollziehbar aufzeichnet.

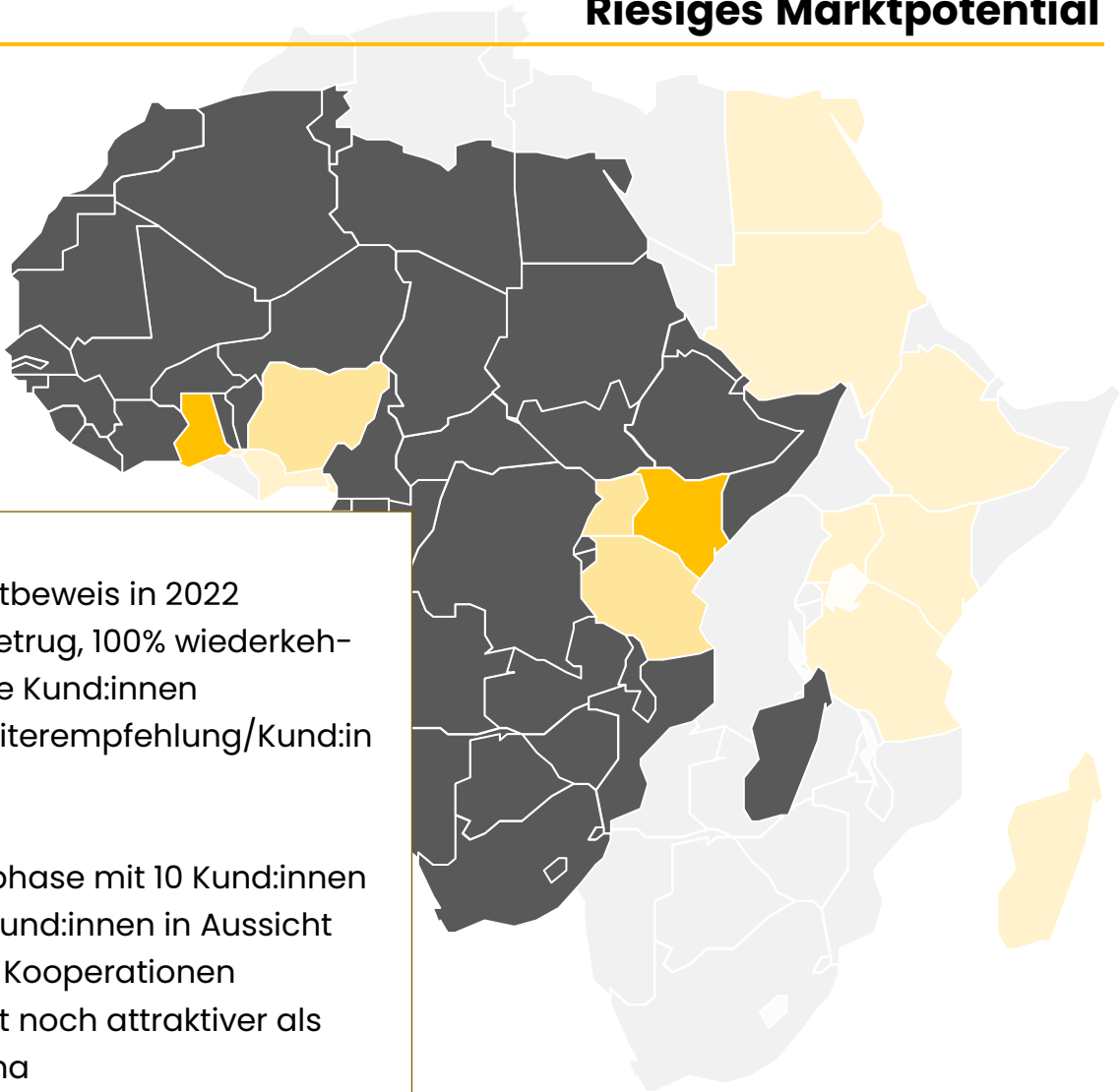
Abnehmerkanal: Wir bieten unseren Kund:innen die Option, an uns zu verkaufen. Wir zahlen Preise, die leicht über den Marktpreisen liegen, da wir mehr Gewinn generieren können, wenn wir an die Industrie verkaufen.

Finanzierung: Wir bieten unseren Kund:innen Mikrokredite an. Sie erhalten von uns die gleiche Menge, die sie an Eigenkapital investieren.

Technologie, Software, Abnehmerkanal & Finanzierung

*hermetische Säcke verringern insektenverursachte Lebensmittelverluste, da sie luft- und wasserdicht sind und die Insekten im Sack absterben, anstatt sich zu vermehren. Zudem wird eine Kontamination durch Aflatoxinen unterbunden, da Pilzwachstum aufgrund der gleichbleibenden, niedrigen Feuchtigkeit verhindert wird. Die Qualität des Getreides kann so über einen langen Zeitraum gewahrt werden.

Riesiges Marktpotential



Ghana

- ✓ Marktbeweis in 2022
- ✓ 0% Betrug, 100% wiederkehrende Kund:innen
- ✓ 3 Weiterempfehlung/Kund:in

Kenia

- ✓ Testphase mit 10 Kund:innen
- ✓ 100 Kund:innen in Aussicht über Kooperationen
- ✓ Markt noch attraktiver als Ghana

Bislang erreicht



2 Länder, in denen wir agieren

15 weitere Länder in Aussicht



79 aktive Kund:innen in Ghana und Kenia

1,000,000 weitere Kund:innen möglich



Gewinnbeteiligung für 320 Kleinbäuer:innen

>10 Mio Kleinbäuer:innen könnten ihre Profite um 50% steigern



Haben wir Konkurrenz?

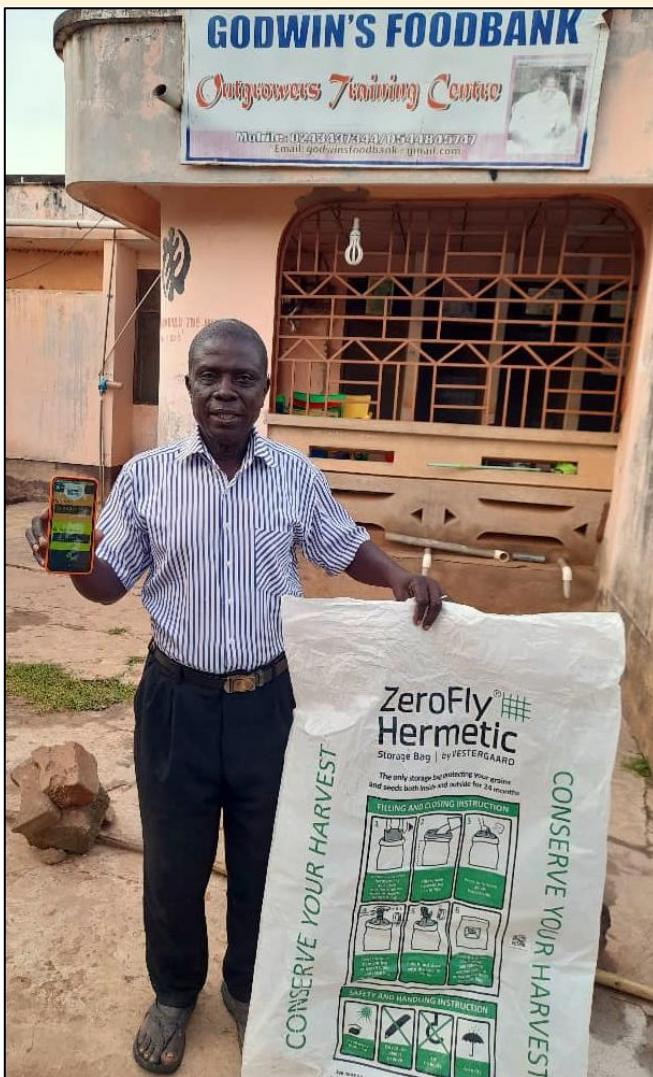
Es gibt keine vergleichbaren Angebote. Der Markt ist mit >90% von traditionellem Getreidehandel dominiert. Es gibt Getreidehandelsplattformen, die aber keine Finanzierung, soziale oder Lagerungskomponente anbieten.

Marketing-Strategie

Der Anfang war nicht einfach. Unser Konzept war neu und der Getreidehandel ist ein Vertrauensgeschäft, ein "People's Business".

Inzwischen haben wir allein über Empfehlungen 131 Neukund:innen bekommen. Unsere Radiowerbung haben wir abgesetzt, weil wir gar nicht wissen, wie wir mit noch mehr Anfragen umgehen können.

Bisher sind alle Kund:innen wiedergekommen



Impact des Investments

Unsere Kund:innen sind stolz, dass sie mit ihrer Arbeit einen sozialen Mehrwert für ihre Gemeinschaft liefern. Das von den Dorfgemeinschaften mitzukriegen, ist für uns erfüllend.

Gleichzeitig bauen wir damit eine starke Kundenbindung auf. Zu sehen, dass zusätzlich zu den Profiten auch ein sozialer Wert geschaffen wird, verdeutlicht, dass unser Ansatz als Sozialunternehmen funktioniert!

Wir können viel Impact erzeugen und wir können unseren Impact sehr gut messen, weil alles über die Plattform dokumentiert wird.

Die Mittel aus dieser Crowdfunding-Kampagne werden für Folgendes verwendet:

1. Um die stark steigenden Transaktionsmengen und -volumen abzuwickeln, müssen wir in unsere IT-Infrastruktur investieren. Für Kenia müssen wir die Schnittstellen zu Zahlungsdienstleistern anpassen, wir brauchen Dashboards für Banken, die die Kundenkredite finanzieren, Dashboards für die Steuerung des operativen Geschäfts, wir entwickeln das Monitoring von Einkaufspreisen, Unterstützung für Analphabeten, biometrische Identifizierung, Logistikoptimierung beim Verkaufsprozess und vieles mehr...
2. Wir arbeiten mit Banken, NGOs und Stiftungen in Ghana und Kenia, um die Kundenkredite zu finanzieren. Das stark wachsende Volumen führt zu einer Veränderung der Zusammensetzung der Kapitalgeber und anderen Anforderungen an Prozesse.
3. Besonders in Kenia müssen wir in die Kundengewinnung investieren. Unsere Erfahrung zeigt, dass sobald der erste Kunde im Dorf durch unser Angebot Geld verdient hat, es sofort ein starkes Kundeninteresse gibt. Um in neuen Gegenden Fuß zu fassen, braucht es Marketing. Eine NGO und eine Stiftung bringen uns aktiv in die Dörfer, die sie selbst unterstützen, damit diese von unserem Angebot profitieren können. Aber das läuft immer über direkte Besuche.
4. Natürlich schulen wir unsere Neukund:innen zu hermetischen Säcken, der App, dem Kredit, etc. Aber um Fehler wie Panikverkäufe oder Lagerprobleme dauerhaft zu vermeiden, bauen wir Beziehungen zu den Gemeinden und Kund:innen durch unsere Mitarbeiter:innen und ein "Agent" - Netzwerk auf. Es geht darum, Vertrauen zu schaffen.
5. Die meisten Kund:innen verkaufen Getreide über uns, wir agieren als Vermittler. Wir bauen stetig unsere Verbindungen zu Getreideabnehmern aus (lokale Marktverkäufer, Hühnerfarmen und kleinere Futtermittelhersteller). Darüber hinaus arbeiten wir auch mit den industriellen Abnehmern wie den großen Brauereien und dem Welternährungsprogramm der Vereinten Nationen zusammen. Diese brauchen die Nachverfolgbarkeit und die Qualität, die wir anbieten.

Finanzplan

Die wichtigsten Indikatoren für die Gewinn- und Verlustrechnung sowie den Cashflow sind nachstehend aufgeführt:

	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Kunden	66	264	920	2,678	6,566	14,696	18,066
Ghana	66	254	836	2,377	5,186	10,667	11,600
Kenia	0	10	90	324	1,501	4,380	7,029
Umsatzerlöse	232,448	159,655	682,036	2,923,303	9,988,393	22,717,133	35,481,179
Ghana	180,091	101,528	603,137	2,510,997	8,205,501	17,087,142	24,133,326
Kenia	891	13,128	78,899	412,306	1,782,892	5,629,992	11,347,853
Aufwand	-491,796	-369,673	-706,204	-1,513,117	-3,156,188	-5,476,603	-6,979,908
Materialaufwand	-161,452	-16,711	-181,728	-747,800	-2,095,820	-4,240,707	-5,664,947
Personalaufwand	-173,184	-214,961	-344,171	-487,716	-681,246	-816,774	-895,840
Betriebliche Aufwendungen	-157,160	-138,001	-180,305	-277,601	-379,122	-419,122	-419,122
EBITDA	-259,349	-210,018	-24,167	1,410,186	6,832,205	17,240,531	28,501,271
Abschreibung & Finanzierung	-6,910	-18,539	-18,750	-17,500	-17,500	-17,500	-8,750
davon Zinsen für C4C	0	-13,125	-17,500	-17,500	-17,500	-17,500	-8,750
Steuern	0	0	0	-348,171	-1,703,676	-4,305,758	-7,123,130
Net Profit	-266,259	-228,557	-42,917	1,044,514	5,111,029	12,917,273	21,369,391
Opening Balance	260,425	56,457	522,653	107,295	676,015	4,997,027	16,668,959
Operating Cashflow	-260,417	-278,804	-315,358	568,720	4,321,012	11,671,932	18,702,578
Investing Cashflow	-158,060	0	0	0	0	0	0
Financing Cashflow	214,509	745,000	-100,000	0	0	0	-250,000
davon C4C	0	250,000	0	0	0	0	-250,000
Closing Balance	56,457	522,653	107,295	676,015	4,997,027	16,668,959	35,121,536

Der Finanzplan zeigt die verschiedenen Werte für die Kalenderjahre, die auch die Geschäftsjahre für Saving Grains sind.

Jedoch werden die Kund:innen in Ghana zwischen August und November registriert. Die Einkaufssaison und das Ausgeben der Kredite beginnt im November und endet Mitte März. Verkäufe, und damit der Großteil der Umsätze werden zwischen Mai – August getätigt.

In Kenia liegen die Einkaufszeiten im Juli – September und die Verkaufszeiten März – April.

Das heißt, dass wir unser Wachstum vorfinanzieren müssen. Die Kund:innen, die angegeben sind, spiegeln die Kunden wieder, die in dem gegebenen Jahr verkaufen. Die Anzahl der tatsächlich registrierten Kund:innen, besonders am Ende des Geschäftsjahres, ist deutlich höher.



Warum in Saving Grains investieren?

Saving Grains hat ein tausendfaches Skalierungspotenzial. Wir haben schon einiges erreichen können und noch viel mehr in der Pipeline! Es ist schwer, für kleine Investitionsvolumen zu zeigen, wie groß das Potenzial ist, das wir in diesem Grenzmarkt erreichen können.

Potential für echte Transformation

50% höheres Einkommen für Kleinbäuer:innen wirkt Hunger entgegen.

Die meisten Kleinbäuer:innen nutzen die Profitbeteiligung um Saatgut und Dünger zu kaufen. Im Durchschnitt erzielen Kleinbäuer:innen nur 1/3 der Erträge, die nachhaltig erwirtschaftet werden könnten. Wir glauben, dass Profitbeteiligungen mittelfristig Anreize schafft und es finanziell ermöglicht, die Produktion deutlich zu steigern.

1 NO
POVERTY



2 ZERO
HUNGER



Verringerung der Lebensmittelverluste

25% Lebensmittelverlusten für Getreide während der Lagerung! Durch hermetische Lagerung werden diese Verluste eliminiert.

Klimawandel und der durch den Ukrainekrieg teurere und verknappte Dünger heißen, dass es weniger Getreide gibt. Weder das Dorf noch das Land oder unser Planet kann es sich leisten 25% der Lebensmittelverluste einfach zu akzeptieren!



Weniger Emissionen und Schutz natürlicher Ökosysteme

Wenn Getreide von Insekten gefressen wird oder durch Fermentation und Schimmel verdirbt, entstehen CO₂ und Methan. Beides wird vermieden.



Die weitaus größere Wirkung liegt woanders: Agrarflächen in Afrika breiten sich stetig aus. Die wachsende Bevölkerung und die wachsende städtische Mittelklasse verursacht einen höheren Bedarf an Lebensmitteln. Dies geht auf Kosten von naturbelassenen Flächen und Habitaten. Dies wiederum führt zu großen Emissionen, besonders bei Wald- und Feuchtgebieten.

Die vermiedenen Ernteverluste führen zu einer höheren Menge an zur Verfügung stehenden Lebensmitteln und wirken dem Druck der Agrarflächenausbreitung entgegen. Dies ist auch ein Grund warum wir an lizensierbaren Technologien arbeiten, die eine voll hermetische Wertschöpfungskette für die Lebensmittelindustrie ermöglichen und volkswirtschaftliche Effekte erzielen.

Impressum



Saving Grains 301 GmbH

Kaiser-Friedrich-Str. 60, 10179 Berlin, Germany

wolfgang@savinggrains.com

+49 163 315 5170

ANGABEN GEMÄSS § 5 TM

Saving Grains 301 GmbH

Kaiser-Friedrich-Str. 60

10627 Berlin

Handelsregister: HRB 209241 B

Registergericht: Amtsgericht Charlottenburg

Vertreten durch: Dr. Wolfgang Mittmann

UMSATZSTEUER-ID

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß §27 a Umsatzsteuergesetz:

DE326179012