

Let op! U belegt buiten AFM-toezicht.
Geen prospectusplicht voor deze activiteit.



Belangrijkste informatie over de belegging

Achtergestelde obligaties

van **I Love Sushi Beheer B.V.**



Dit document is opgesteld op **18-dec-2020**

Dit document helpt u de risico's, de kosten, en het rendement van de belegging beter te begrijpen.

Let op! Dit document en deze aanbieding zijn niet door de AFM getoetst.

Wat wordt er aangeboden en door wie?

De achtergestelde obligaties worden aangeboden door I Love Sushi Beheer B.V. De aanbieder is Tevens de uitgevende instelling van de achtergestelde obligaties.

De uitgevende instelling, I Love Sushi Beheer B.V. (hierna ook "wij" of "ons"), heeft zich gespecialiseerd in een sushi bezorg- en afhaalconcept (I Love Sushi) dat door middel van franchise wordt uitgerold over heel Nederland. De missie is het op de markt brengen van een traditioneel Japans concept in een westers jasje voor de Nederlandse (en op termijn de Europese) thuismarkt.

De website van de aanbieder is www.ilovesushi.nl

De website van de aanbieding is www.npex.nl/ilovesushi

Wat zijn de belangrijkste risico's voor u als belegger?

Over het algemeen geldt hoe hoger het aangeboden of verwachte rendement, hoe hoger het risico. Het aangeboden of verwachte rendement op de obligaties is afhankelijk van

de winst die I Love Sushi Beheer B.V. maakt. De kans bestaat dat de winst lager is dan verwacht of dat er zelfs sprake is van verlies, waardoor u mogelijk minder rendement krijgt uitgekeerd of zelfs uw inleg of een deel daarvan verliest. De belangrijkste redenen waardoor I Love Sushi Beheer B.V. mogelijk niet in staat is het aangeboden of verwachte rendement of zelfs uw inleg uit te keren, zijn:

Wij gaan failliet

Het belangrijkste risico dat u loopt, is dat wij geen geld hebben om te betalen. Als wij failliet gaan, hebben wij geen geld om de lening terug te betalen. Of om de rente te betalen. Als wij failliet gaan, dan zal dit ook een negatieve invloed hebben op de entiteiten die zich hoofdelijk medeschuldenaar hebben gesteld. Het kan dus zo zijn dat ook deze entiteiten onvoldoende middelen hebben om de rente te betalen of om de lening af te lossen. Als wij en/of de entiteiten die hoofdelijk medeschuldenaar zijn, failliet gaan, dan kan het zijn dat u niets van de lening terugbetaald krijgt en/of dat u geen rente krijgt.

Onze organisatie maakt een snelle groei door

Onze franchiseonderneming heeft een snelle groei doorgemaakt in de periode 2017 tot heden. Deze snelle groei zal zich verder realiseren met behulp van de obligatielening. Met de obligatielening willen wij onder andere meer vestigingen openen en gekwalificeerd personeel aantrekken. Een snelle groei van een organisatie kan vergezeld gaan met groei pijn. Deze groei kan tot problemen leiden. Denk hierbij aan het achterblijven van het aantal personeelsleden om de administratie voor alle franchisenemers te doen. Hierdoor zou de klanttevredenheid van de franchisenemers kunnen afnemen. Dit kan ervoor zorgen dat wij minder nieuwe franchisenemers kunnen vinden om de vestigingen van I Love Sushi te exploiteren of dat huidige franchisenemers een lager bedrag aan franchise fee willen betalen. Vanwege de verwachte groei in Nederland, maar ook in het buitenland, zal meer gekwalificeerd personeel worden aangetrokken. Door het aantrekken van gekwalificeerd personeel zal de nauwe betrokkenheid van onze belangrijke medewerkers bij de franchisenemers (onbedoeld) kunnen afnemen. De nauwe betrokkenheid van de belangrijke medewerkers is een belangrijke succesfactor. Een afname van deze nauwe betrokkenheid kan een negatieve invloed hebben op het succes van de formule of het aantrekken van nieuwe franchisenemers. Een lager aantal franchisenemers of een lagere franchise fee, zorgt ervoor dat wij een lagere kasstroom hebben dan begroot. Daardoor hebben wij minder geld om u rente te betalen. Het kan dus zijn dat u geen of pas op een later moment rente krijgt of dat u minder rente krijgt. Ook kan het zijn dat wij daardoor minder winst hebben. Wij betalen de lening uiteindelijk terug uit de winst die wij maken tijdens de looptijd van de obligatielening. Het kan dus zijn dat wij daardoor te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. Of u krijgt dan minder of niets terugbetaald.

Wij zijn afhankelijk van onze distributiepartner

Voor de distributie van de producten van onze franchisenemers werken wij samen met Thuisbezorgd.nl, onze distributiepartner. Mocht de samenwerking met Thuisbezorgd.nl onverhoopt eindigen, dan kunnen wij niet langer onze producten via Thuisbezorgd.nl laten bezorgen. Wij verliezen hierdoor een belangrijk afzetkanaal voor bezorging.

Alternatieve platformen (zoals Deliveroo of Uber Eats) kunnen hiervoor wellicht een oplossing bieden, maar dergelijke platformen zijn doorgaans kleiner en hebben geen landelijke dekking. Dit kan ervoor zorgen dat onze franchisenemers minder (bezorg)bestellingen krijgen. Hierdoor zal hun omzet lager zijn. Ook kan een samenwerking met andere kanalen resulteren in afspraken die minder gunstig zijn voor ons en/of onze franchisenemers. Als de omzet van onze franchisenemers lager is, dan zal ook onze franchise fee lager zijn. Dit zorgt ervoor dat wij een lagere kasstroom hebben. Als de afspraken met alternatieve platformen minder gunstig voor ons zijn, dan kan dit betekenen dat wij meer kosten hebben. Dit zorgt ervoor dat wij een lagere kasstroom hebben. Een lagere kasstroom betekent dat wij minder geld hebben om u rente te betalen. Het kan dus zijn dat u geen of pas op een later moment rente krijgt of dat u minder rente krijgt. Ook kan het zijn dat wij daardoor minder winst hebben. Wij betalen de lening uiteindelijk terug uit de winst die wij maken tijdens de looptijd van de obligatielening. Het kan dus zijn dat wij daardoor te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. U krijgt dan dus minder of niets terugbetaald.

De achtergestelde obligaties zijn verhandelbaar op NPEX. Desondanks kan het zijn dat er op een bepaald moment geen koper is voor uw achtergestelde obligatie als u tussentijds van uw belegging af wilt. U loopt daarmee het risico dat u niet op het door u gewenste moment uw geld terug kan krijgen en uw belegging langer aan moet houden of uw obligatie voor een lagere prijs moet verkopen.

Er bestaan ook andere belangrijke risico's. Meer informatie over deze risico's vindt u in dit document onder het kopje "Nadere informatie over de risico's" op pagina 6.

Wat is de doelgroep van deze belegging?

De achtergestelde obligaties worden aangeboden aan particuliere beleggers en professionele beleggers in Nederland.

De achtergestelde obligaties zijn geschikt voor beleggers die niet al hun geld in deze obligaties beleggen en die over de kennis en ervaring beschikken om zelf een afweging te maken of zij in deze obligaties willen beleggen of niet.

De achtergestelde obligaties zijn niet geschikt voor beleggers die:

- geen risico willen lopen; of
- geen ervaring hebben met beleggen; of
- geen verstand hebben van wat wij doen; of
- niet snapt hoe obligaties werken; of
- geen geld willen verliezen; of
- geld lenen en dit gebruiken om te beleggen; of
- minder pensioen of minder geld hebben om de belangrijkste dingen te kunnen doen (bijvoorbeeld voor eten, woning en kleding) als zij geld verliezen door de obligaties; of

- geen geld kunnen missen voor minimaal 5 jaar; of
- de rente van de obligaties nodig hebben om de belangrijkste dingen te kunnen doen (bijvoorbeeld voor eten, woning en kleding).

Wat voor belegging is dit?

U belegt in een achtergestelde obligatie.

De nominale waarde van de achtergestelde obligaties is € 1.000.

De intrinsieke waarde van de achtergestelde obligaties is € 1.000.

De prijs van de achtergestelde obligaties is € 1.000.

Deelname is mogelijk vanaf 1 obligatie.

De datum van uitgifte van de achtergestelde obligaties is 18-dec-2020.

De looptijd van de achtergestelde obligaties is 5 jaar.

De rente op de obligaties is 8% per jaar. De obligaties kennen geen bonusrente.

Meer informatie over het rendement vindt u in dit document onder het kopje "Nadere informatie over het rendement" op pagina 14.

Wat zijn de kosten voor u als belegger?

Over uw inleg betaalt u 1% emissiekosten voor de achtergestelde obligaties. Daarnaast betaalt u kosten om de achtergestelde obligaties aan te houden op de NPEX-rekening. Dit zijn servicekosten. Het gaat om 0,05% van het bedrag dat u uitleent.

Bij verkoop van uw achtergestelde obligatie betaalt u kosten aan NPEX. Welke kosten dat zijn, spreekt u af met NPEX. De kosten staan ook op de website van NPEX. Op dit moment zijn de kosten 0,5% met een minimum van € 2,50 per transactie.

Waar wordt uw inleg voor gebruikt?

Van elke euro van uw inleg wordt € 0 gebruikt om kosten af te dekken. Het totale bedrag van de obligatielening van € 1.750.000 wordt geïnvesteerd in:

- Nieuwe vestigingen: € 1.040.000
- Aanpassen organisatie op de groei die wij doormaken: € 250.000
- Aankoop bedrijfspanden: € 420.000

- Duurzaamheidsconcept: € 40.000

Uw inleg behoort tot het vermogen van I Love Sushi Beheer B.V.

Meer informatie over het gebruik van de inleg kunt u vinden onder het kopje "Nadere informatie over de besteding van de opbrengst" op pagina 13.

Nadere informatie over de belegging

In dit onderdeel van het document vindt u nadere informatie over de aanbieding en de aanbieder. Hiermee krijgt u meer inzicht in de specifieke risico's, de kosten, en het rendement van de aanbieding.

Let op! Dit document en deze aanbieding zijn niet door de AFM getoetst.

Nadere informatie over de aanbieder

De aanbieder is tevens de uitgevende instelling van de achtergestelde obligaties.

De uitgevende instelling is een besloten vennootschap, opgericht op 5 januari 2017 en gevestigd in Bussum onder het KvK-nummer 67738605. Het adres van de uitgevende instelling is Monnickskamp 8a te Huizen. De website van de uitgevende instelling is www.ilovesushi.nl.

Contactpersoon:

I Love Sushi B.V.

T.a.v. heer H-L Yuen

NPEX@ilovesushi.nl

+31 6 10 26 32 86

De uitgevende instelling wordt bestuurd door de heer Y.L Yuen.

De enig aandeelhouder van de uitgevende instelling is I Love Investments B.V.

Dit zijn de belangrijkste activiteiten van de uitgevende instelling: I Love Sushi Beheer B.V. heeft zich gespecialiseerd in een sushi bezorg- en afhaalconcept (I Love Sushi) dat door middel van franchise wordt uitgerold over heel Nederland. De missie is het op de markt brengen van een traditioneel Japans concept in een westers jasje voor de Nederlandse (en op termijn de Europese) thuismarkt.

Nadere informatie over de uitgevende instelling

De uitgevende instelling is een besloten vennootschap, opgericht op 5 januari 2017 en gevestigd in Bussum onder het KvK-nummer 67738605. Het adres van de uitgevende instelling is Monnickskamp 8a te Huizen. De website van de uitgevende instelling is www.ilovesushi.nl.

De uitgevende instelling wordt bestuurd door de heer Y.L. Yuen

De enig aandeelhouder van de uitgevende instelling is I Love Investments B.V.

De uitgevende instelling heeft de volgende handelsnamen: I Love Sushi, I Love Sushi Beheer B.V.

De uitgevende instelling heeft de volgende merken: I Love Sushi

De uitgevende instelling heeft wel (financiële) relaties met gelieerde entiteiten en/of personen.

U investeert in onze vennootschap, I Love Sushi Beheer B.V. Onze aandelen zijn volledig in handen van I Love Investments B.V. I Love Investments B.V. houdt ook alle aandelen in de volgende vennootschappen: I Love Sushi Property B.V., I Love Sushi Property II B.V. en AGF Administratie- en Advieskantoor B.V. Deze entiteiten behoren tot onze groep.

Dit zijn de belangrijkste activiteiten van de uitgevende instelling:

I Love Sushi Beheer B.V. heeft zich gespecialiseerd in een sushi bezorg- en afhaalconcept (I Love Sushi) dat door middel van franchise wordt uitgerold over heel Nederland. De missie is het op de markt brengen van een traditioneel Japans concept in een westers jasje voor de Nederlandse (en op termijn de Europese) thuismarkt.

Nadere informatie over de risico's

Wij kunnen niet alle risico's noemen die horen bij beleggen in onze obligaties. Deze kunnen wij ook niet allemaal voorspellen. Hierna leggen wij u de risico's van de obligaties uit. Het gaat om risico's die materieel zijn om te besluiten over deze aanbieding van obligaties.

Risico's die horen bij de obligaties

Risico's die horen bij de obligaties

De obligaties zijn achtergesteld: Wij zullen gelden lenen van anderen. Ook kunnen wij in de toekomst geld lenen van anderen. Gaan wij failliet, vragen wij (voorlopig) uitstel van

betaling aan (surseance van betaling) of worden wij ontbonden? En krijgen die anderen nog geld van ons? Dan betalen wij eerst die anderen. Pas als die anderen zijn betaald, zullen wij de lening en de rente betalen. Het kan zijn dat wij dan geen geld hebben om de lening terug te betalen of om de rente te betalen.

Niemand wil uw obligaties kopen: Loopt de lening nog niet af? En wilt u toch de obligaties verkopen? Dan mag dat. Maar het is niet zeker dat er altijd iemand is die uw obligaties wil kopen. Het is ook niet zeker dat er iemand is die de obligaties wil kopen voor de prijs die u wilt hebben. Het kan dus zijn dat u uw obligaties niet kunt verkopen of niet tegen de gewenste prijs (zie hierna).

De prijs van uw obligatie kan stijgen of dalen: Hoeveel geld uw obligatie waard is, staat niet vast. Wilt u niet wachten totdat wij u de lening terugbetalen? Maar wilt u uw obligatie verkopen? Dan krijgt u de prijs die iemand anders op dat moment wil betalen voor uw obligaties. Het kan zijn dat de prijs lager is dan het bedrag dat u ons heeft geleend. U krijgt dan dus minder geld voor uw obligaties.

Risico van vervroegde terugbetaling: Wij mogen de lening eerder terugbetalen. Wij hoeven u daarvoor geen reden te geven. U heeft dan uw geld weer terug. U heeft daardoor over een kortere periode rente gekregen. Wilt u het geld dan opnieuw beleggen? Dan kan het zijn dat u over dat geld (in vergelijking met deze obligaties) minder rente krijgt. Bijvoorbeeld als u een andere obligatie koopt.

U mag niet stemmen in onze aandeelhoudersvergadering: U koopt een obligatie. Dat is een lening en geen aandeel. U mag daarom niet stemmen in onze aandeelhoudersvergadering over besluiten die gaan over ons bedrijf. U kunt dus niet beslissen over ons bedrijf. U loopt dus het risico dat wij besluiten nemen waarmee u het niet eens bent.

U krijgt geen winstuitkering: U koopt een obligatie. U geeft dus een lening. U krijgt daarvoor rente en het geld van de lening terug. U krijgt niets betaald als wij winst maken en die uitkeren (dividend). Dat krijgen alleen onze aandeelhouders.

Risico's die horen bij de samenwerking met NPEX

U kunt uw obligaties niet overmaken naar een andere rekening: U kunt alleen beleggen in onze obligaties via de beleggingsrekening bij NPEX. U kunt deze obligaties niet overmaken naar een andere rekening van u buiten NPEX. Bijvoorbeeld naar een rekening bij een bank. Wilt u niet meer beleggen via de beleggingsrekening bij NPEX? En loopt de lening nog niet af? Dan kunt u de obligaties alleen verkopen aan iemand anders met een beleggingsrekening bij NPEX. Met het geld kunt u dan opnieuw beleggen buiten de beleggersrekening bij NPEX. Maar het kan zijn dat u niemand vindt die uw obligaties wil kopen. Of dat de prijs van de obligaties lager is dan het bedrag dat u heeft betaald. Dan krijgt u dus minder terug voor uw obligaties.

Risico als de samenwerking met NPEX stopt: Wij hebben toelating tot de handel op het handelsplatform van NPEX aangevraagd. Als de obligaties tot de handel worden toegelaten, kunnen de obligaties worden gekocht en verkocht via het handelsplatform van NPEX. U kunt de obligaties dan aan andere beleggers bij NPEX verkopen. Stopt de samenwerking met NPEX? Dan kunt u de obligaties niet meer verkopen via het handelsplatform van NPEX. Het kan dan moeilijker zijn om iemand te vinden die de obligaties van u wil kopen. Het kan ook zijn dat u niemand kunt vinden die de obligaties van u wil kopen. Of dat u uw obligaties alleen tegen een lagere waarde kunt verkopen.

Risico wanneer het platform van NPEX stopt: NPEX heeft een vergunning van de Autoriteit Financiële Markten voor het exploiteren van het handelsplatform. Stopt deze vergunning? Dan kunt u de obligaties niet meer op het handelsplatform van NPEX verkopen. Het kan dan moeilijker zijn om iemand te vinden die de obligaties van u wil kopen. Het kan ook zijn dat u niemand kunt vinden die de obligaties van u wil kopen. Of dat u uw obligaties alleen tegen een lagere waarde kunt verkopen.

Risico's die horen bij Stichting Obligatiehoudersbelangen

Stichting Obligatiehoudersbelangen handelt in het gezamenlijk belang van de beleggers: Stichting Obligatiehoudersbelangen handelt in het gezamenlijk belang van de beleggers in deze obligaties. Dit betekent dat Stichting Obligatiehoudersbelangen niet handelt in het individuele belang van beleggers. Het kan dus zijn dat Stichting Obligatiehoudersbelangen beslissingen neemt die in het gezamenlijk belang zijn van de beleggers, maar niet in het belang zijn van een individuele belegger. Bijvoorbeeld als een individuele belegger het niet eens is met een beslissing die wel in het belang is van de meerderheid van de beleggers. Het kan dus zijn dat Stichting Obligatiehoudersbelangen dan niet in uw belang handelt, omdat uw belang niet overeenkomt met het gezamenlijk belang van de beleggers.

U moet kosten betalen als Stichting Obligatiehoudersbelangen een deskundige of juridische bijstand inschakelt: Wil Stichting Obligatiehoudersbelangen een deskundige inschakelen om ons te onderzoeken of juridische bijstand inschakelen? Dan komen de kosten daarvan voor rekening van de beleggers. Wel zal hierover eerst in een vergadering worden gestemd. Het kan zijn dat u tegen het besluit stemt, maar dat de vergadering toch een besluit neemt om een deskundige of juridische bijstand in te schakelen. Dan moet ook u meebetalen aan de kosten hiervoor. Het kan zijn dat deze kosten hoger zijn dan het bedrag waarvoor u obligaties heeft gekocht.

Risico's die horen bij ons

Risico's die horen bij onze activiteiten

Onze organisatie maakt een snelle groei door: Onze franchiseonderneming heeft een snelle groei doorgemaakt in de periode 2017 tot heden. Deze snelle groei zal zich verder realiseren met behulp van de obligatielening. Met de obligatielening willen wij onder andere meer vestigingen openen en gekwalificeerd personeel aantrekken. Een snelle

groei van een organisatie kan vergezeld gaan met groeipijn. Deze groei kan tot problemen leiden. Denk hierbij aan het achterblijven van het aantal personeelsleden om de administratie voor alle franchisenemers te doen. Hierdoor zou de klanttevredenheid van de franchisenemers kunnen afnemen. Dit kan ervoor zorgen dat wij minder nieuwe franchisenemers kunnen vinden om de vestigingen van I Love Sushi te exploiteren of dat huidige franchisenemers een lager bedrag aan franchise fee willen betalen. Vanwege de verwachte groei in Nederland, maar ook in het buitenland, zal meer gekwalificeerd personeel worden aangetrokken. Door het aantrekken van gekwalificeerd personeel zal de nauwe betrokkenheid van onze belangrijke medewerkers bij de franchisenemers (onbedoeld) kunnen afnemen. De nauwe betrokkenheid van de belangrijke medewerkers is een belangrijke succesfactor. Een afname van deze nauwe betrokkenheid kan een negatieve invloed hebben op het succes van de formule of het aantrekken van nieuwe franchisenemers. Een lager aantal franchisenemers of een lagere franchise fee, zorgt ervoor dat wij een lagere kasstroom hebben dan begroot. Daardoor hebben wij minder geld om u rente te betalen. Het kan dus zijn dat u geen of pas op een later moment rente krijgt of dat u minder rente krijgt. Ook kan het zijn dat wij daardoor minder winst hebben. Wij betalen de lening uiteindelijk terug uit de winst die wij maken tijdens de looptijd van de obligatielening. Het kan dus zijn dat wij daardoor te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. Of u krijgt dan minder of niets terugbetaald.

Wij zijn afhankelijk van onze distributiepartner: Voor de distributie van de producten van onze franchisenemers werken wij samen met Thuisbezorgd.nl, onze distributiepartner. Mocht de samenwerking met Thuisbezorgd.nl onverhoopt eindigen, dan kunnen wij niet langer onze producten via Thuisbezorgd.nl laten bezorgen. Wij verliezen hierdoor een belangrijk afzetkanaal voor bezorging. Alternatieve platformen (zoals Deliveroo of Uber Eats) kunnen hiervoor wellicht een oplossing bieden, maar dergelijke platformen zijn doorgaans kleiner en hebben geen landelijke dekking. Dit kan ervoor zorgen dat onze franchisenemers minder (bezorg)bestellingen krijgen. Hierdoor zal hun omzet lager zijn. Ook kan een samenwerking met andere kanalen resulteren in afspraken die minder gunstig zijn voor ons en/of onze franchisenemers. Als de omzet van onze franchisenemers lager is, dan zal ook onze franchise fee lager zijn. Dit zorgt ervoor dat wij een lagere kasstroom hebben. Als de afspraken met alternatieve platformen minder gunstig voor ons zijn, dan kan dit betekenen dat wij meer kosten hebben. Dit zorgt ervoor dat wij een lagere kasstroom hebben. Een lagere kasstroom betekent dat wij minder geld hebben om u rente te betalen. Het kan dus zijn dat u geen of pas op een later moment rente krijgt of dat u minder rente krijgt. Ook kan het zijn dat wij daardoor minder winst hebben. Wij betalen de lening uiteindelijk terug uit de winst die wij maken tijdens de looptijd van de obligatielening. Het kan dus zijn dat wij daardoor te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. U krijgt dan dus minder of niets terugbetaald.

Onze reputatie is erg belangrijk: De ervaringen van de klanten van onze franchisenemers zijn belangrijk voor ons. Bij positieve ervaringen krijgen wij positieve reviews op verschillende digitale platformen (social media, Thuisbezorgd.nl of Google). Doordat recensies worden geplaatst op die verschillende platformen, kunnen berichten een grote doelgroep bereiken. Hebben klanten van franchisenemers negatieve ervaringen (bijvoorbeeld doordat iemand ziek is geworden van de gerechten)? En krijgen wij

daardoor slechte reviews? Dan kan dit onze reputatie schaden. Dit geldt zowel bij de consumenten die producten kopen bij onze franchisenemers als voor potentiële (nieuwe) franchisenemers. Dit kan ervoor zorgen dat onze franchisenemers klanten verliezen of dat potentiële (nieuwe) franchisenemers niet langer geïnteresseerd zijn vanwege de opgelopen reputatieschade. Loopt onze reputatie schade op? Dan zullen onze franchisenemers minder producten verkopen. Het gevolg hiervan is dat zij minder omzet hebben. Een lagere omzet zorgt ervoor dat wij een lagere franchise fee ontvangen. Dit betekent dat wij een lagere kasstroom hebben. Daardoor hebben wij minder geld om u rente te betalen. Het kan dus zijn dat u geen of pas op een later moment rente krijgt of dat u minder rente krijgt. Ook kan het zijn dat wij daardoor minder winst hebben. Wij betalen de lening uiteindelijk terug uit de winst die wij maken tijdens de looptijd van de obligatielening. Het kan dus zijn dat wij daardoor te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. Of u krijgt minder of niets terugbetaald. Ook kan schade aan onze reputatie ervoor zorgen dat wij geen nieuwe franchisenemers kunnen vinden. Dit betekent dat wij niet kunnen groeien zoals verwacht. Dit zal een negatieve invloed hebben op de kasstromen die wij hebben begroot. Een lagere kasstroom dan verwacht, kan ervoor zorgen dat wij minder geld hebben om u rente te betalen. Het kan dus zijn dat u geen of pas op een later moment rente krijgt of dat u minder rente krijgt. Ook kan het zijn dat wij daardoor minder winst hebben. Wij betalen de lening uiteindelijk terug uit de winst die wij maken tijdens de looptijd van de obligatielening. Het kan dus zijn dat wij daardoor te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. U krijgt dan dus minder of niets terugbetaald.

Onze franchisenemers zijn afhankelijk van onze IT-infrastructuur: Onze franchisenemers zijn voor hun omzet (gedeeltelijk) afhankelijk van bestellingen via Thuisbezorgd.nl of onze website. Als er storingen zijn bij Thuisbezorgd.nl of op onze website, dan kunnen er minder producten worden verkocht door onze franchisenemers. Dit kan ervoor zorgen dat zij een lagere omzet hebben. Wij krijgen een franchise fee die gebaseerd is op de omzet van onze franchisenemers. Als de omzet van onze franchisenemers lager is, dan zal ook onze franchise fee lager zijn. Dit zorgt ervoor dat wij een lagere kasstroom hebben. Daardoor hebben wij minder geld om u rente te betalen. Het kan dus zijn dat u geen of pas op een later moment rente krijgt of dat u minder rente krijgt. Ook kan het zijn dat wij daardoor minder winst hebben. Wij betalen de lening uiteindelijk terug uit de winst die wij maken tijdens de looptijd van de obligatielening. Het kan dus zijn dat wij daardoor te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. Of u krijgt dan minder of niets terugbetaald.

Anderen doen het beter: Wij zijn actief in de afhaal- en bezorgmarkt voor sushi. Op deze markten zijn ook andere ondernemingen actief. Doen anderen dit beter dan wij waardoor onze franchisenemers minder klanten hebben? Dan kan dit leiden tot een lagere omzet bij onze franchisenemers. Als de omzet van onze franchisenemers lager is, dan zal ook onze franchise fee lager zijn. Dit zorgt ervoor dat wij een lagere kasstroom hebben. Daardoor hebben wij minder geld om u rente te betalen. Het kan dus zijn dat u geen of pas op een later moment rente krijgt of dat u minder rente krijgt. Ook kan het zijn dat wij daardoor minder winst hebben. Wij betalen de lening uiteindelijk terug uit de winst die wij maken tijdens de looptijd van de obligatielening. Het kan dus zijn dat wij daardoor

te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. U krijgt dan dus minder of niets terugbetaald.

Wij zijn afhankelijk van onze leveranciers: leveranciers kunnen de kwaliteit leveren waar wij voor staan. Voor het verkopen van de producten zijn onze franchisenemers dus afhankelijk van deze leveranciers. Als één van onze leveranciers wegvalt, dan zullen wij op zoek moeten naar andere leveranciers. Dat kost tijd. Het verlies van (één van onze) leveranciers kan ervoor zorgen dat onze franchisenemers hogere prijzen moeten betalen voor producten. Deze situatie kan voortduren als er geen goedkopere leverancier kan worden gevonden die dezelfde kwaliteit kan leveren. In dat geval zullen deze hogere inkooprijzen moeten worden doorberekend in de prijzen van de producten. Dit bemoeilijkt de concurrentiepositie van onze franchisenemers en zou negatieve invloed kunnen hebben op hun omzet. Ook kan het wegvallen van (één van onze) leveranciers ervoor zorgen dat de kwaliteit van de producten vermindert. Als de kwaliteit vermindert, dan hebben wij een verhoogd reputatierisico (zie hiervoor). Ook kan dit de concurrentiepositie van onze franchisenemers onder druk zetten. Dit zou een negatieve invloed kunnen hebben op hun omzet. Als de omzet van onze franchisenemers lager is, dan zal ook onze franchise fee lager zijn. Dit zorgt ervoor dat wij een lagere kasstroom hebben. Daardoor hebben wij minder geld om u rente te betalen. Het kan dus zijn dat u geen of pas op een later moment rente krijgt of dat u minder rente krijgt. Ook kan het zijn dat wij daardoor minder winst hebben. Wij betalen de lening uiteindelijk terug uit de winst die wij maken tijdens de looptijd van de obligatielening. Het kan dus zijn dat wij daardoor te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. Of u krijgt minder of niets terugbetaald. Wij hebben bepaalde afspraken met onze leveranciers voor centrale inkoop. Bij het wegvallen van (één van onze) leveranciers, verliezen wij ook deze (voor ons gunstige) afspraken. In dat geval zullen wij hogere kosten dan wel een lagere kasstroom hebben. Daardoor hebben wij minder geld om u rente te betalen. Het kan dus zijn dat u geen of pas op een later moment rente krijgt of dat u minder rente krijgt. Ook kan het zijn dat wij daardoor minder winst hebben. Wij betalen de lening uiteindelijk terug uit de winst die wij maken tijdens de looptijd van de obligatielening. Het kan dus zijn dat wij daardoor te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. U krijgt dan dus minder of niets terugbetaald.

Marktrisico: Op dit moment is sushi trending en wordt sushi door de markt als gezonde voeding gezien. Deze trend kan (in de toekomst) aan populariteit verliezen. Bijvoorbeeld als er andere gezonde gerechten op de markt komen die aan populariteit winnen. Dat zou ervoor kunnen zorgen dat onze franchisenemers minder bestellingen krijgen. Het gevolg hiervan is dat zij minder omzet hebben. Een lagere omzet zorgt ervoor dat wij een lagere franchise fee ontvangen. Dit betekent dat wij een lagere kasstroom hebben. Daardoor hebben wij minder geld om u rente te betalen. Het kan dus zijn dat u geen of pas op een later moment rente krijgt of dat u minder rente krijgt. Ook kan het zijn dat wij daardoor minder winst hebben. Wij betalen de lening uiteindelijk terug uit de winst die wij maken tijdens de looptijd van de obligatielening. Het kan dus zijn dat wij daardoor te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. Of u krijgt minder of niets terugbetaald.

Er kunnen zich overmachtsituaties voordoen: Wij en andere partijen waarmee wij samenwerken (zoals onze franchisenemers en leveranciers) kunnen getroffen worden door overmachtssituaties. Bijvoorbeeld: overvallen, brand, overstromingen of pandemieën. Overmachtssituaties kunnen een negatieve invloed hebben op onze activiteiten. Zo zou het kunnen dat wij hierdoor minder goed in staat zijn om onze franchisenemers te ondersteunen of nieuwe vestigingen te kunnen openen. Ook kan het zijn dat hierdoor nieuwe klanten uitblijven of weggaan. Of dat onze leveranciers niet (tijdig) kunnen leveren. Dit kan een negatieve impact hebben op onze omzet. Als onze omzet lager is, kan het zijn dat ook onze kasstroom lager is. Een lagere kasstroom kan ervoor zorgen dat wij minder geld hebben om u rente te betalen. Het kan dus zijn dat u geen of pas op een later moment rente krijgt of dat u minder rente krijgt. Ook kan het zijn dat wij daardoor minder winst hebben. Wij betalen de lening uiteindelijk terug uit de winst die wij maken tijdens de looptijd van de obligatielening. Het kan dus zijn dat wij daardoor te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. U krijgt dan dus minder of niets terugbetaald.

Risico's die horen bij ons bestuur

Wij zijn afhankelijk van onze bestuurders en bepaalde werknemers: Onze bestuurder, de heer Yuen, en belangrijke medewerkers zijn van groot belang voor het functioneren en opereren van onze onderneming. Het wegvallen van onze bestuurder en/of andere belangrijke medewerkers zou kunnen betekenen dat er specifieke kennis en ervaring verloren gaat. Wij proberen onze afhankelijkheid van onze bestuurder en belangrijke medewerkers te mitigeren door het aantrekken van gekwalificeerd personeel. Het neemt echter tijd in beslag nemen voordat het gekwalificeerd personeel 'up to speed' zal zijn.

Risico's die horen bij onze financiële situatie

Wij gaan failliet: Het belangrijkste risico dat u loopt, is dat wij geen geld hebben om te betalen. Als wij failliet gaan, hebben wij geen geld om de lening terug te betalen. Of om de rente te betalen. Als wij failliet gaan, dan zal dit ook een negatieve invloed hebben op de entiteiten die zich hoofdelijk medeschuldenaar hebben gesteld. Het kan dus zo zijn dat ook deze entiteiten onvoldoende middelen hebben om de rente te betalen of om de lening af te lossen. Als wij en/of de entiteiten die hoofdelijk medeschuldenaar zijn, failliet gaan, dan kan het zijn dat u niets van de lening terugbetaald krijgt en/of dat u geen rente krijgt.

Wij betalen de rente op de obligatielening uit onze kasstroom: Wij zijn verantwoordelijk voor de verplichtingen richting u onder de obligatielening. Deze verplichtingen bestaan voornamelijk uit de betaling van de aflossing van de hoofdsom en de rente. Deze rentebetalingverplichtingen zullen worden voldaan uit onze kasstroom. Aangezien de kasstroom ook wordt gebruikt voor de financiering van de dagelijkse bedrijfsactiviteiten, kan het voorkomen dat bij een plotse stijging van de overige kosten voor de dagelijkse bedrijfsvoering wij (tijdelijk) te weinig liquide middelen hebben om aan onze verplichtingen richting de obligatiehouders onder de obligatielening te voldoen. Het kan dus zijn dat u geen of pas op een later moment rente krijgt of minder rente krijgt.

Nadere informatie over de besteding van de opbrengst

De totale opbrengst van de aanbidding bedraagt € 1.750.000.

Dit bedrag kan ook lager zijn als niet op alle obligaties wordt ingeschreven. De minimale opbrengst is € 500.000.

De opbrengst wordt gebruikt voor:

Nieuwe vestigingen

Met de obligatielening willen wij nieuwe vestigingen openen. Voor 31 december 2021 willen wij ongeveer 25 nieuwe vestigingen openen. De gemiddelde investering per vestiging bedraagt € 50.000. Als wij het volledige bedrag van de obligatielening van € 1.750.000 ophalen, dan verwachten wij hieraan ongeveer € 1.040.000 te zullen besteden.

Aanpassen van de organisatie op de groei die wij doormaken

Hiervoor moeten wij investeren in personeel, de organisatie, het hoofdkantoor en marketing. Wij willen onder andere een nationale reclamecampagne lanceren via zowel social media kanalen als reclamezuilen langs de weg en in steden. Hierdoor kunnen we I Love Sushi als dominant merk positioneren in de markt. Als wij het volledige bedrag van de obligatielening van € 1.750.000 ophalen, dan verwachten wij hieraan ongeveer € 250.000 te zullen besteden.

Aankoop bedrijfspanden

Wij willen ook bedrijfspanden aankopen op strategische locaties in Nederland. Op dit moment hebben wij ongeveer vijf panden op de shortlist. Het investeringsbedrag voor deze vijf panden bedraagt ongeveer € 2 miljoen. Hiervan willen wij 75% financieren via een bancaire financiering. Dat betekent dat wij ongeveer 25% van dit bedrag zelf financieren. Dit doen wij met behulp van de obligatielening. Als wij het volledige bedrag van de obligatielening van € 1.750.000 ophalen, dan verwachten wij hieraan ongeveer € 420.000 te zullen besteden.

Duurzaamheidsconcept

Tot slot willen wij ook meer aandacht voor ons duurzaamheidsconcept. Dit vergt nadere uitwerking en implementatie binnen de organisatie. Als wij het volledige bedrag van de obligatielening van € 1.750.000 ophalen, dan verwachten wij hieraan ongeveer € 40.000 te zullen besteden.

Van de opbrengst wordt niets gebruikt voor kosten.

De opbrengst is wel voldoende voor de hiervoor genoemde investering.

De uitgevende instelling heeft naast de kosten met betrekking tot de investering wel andere kosten die verband houden met het uitgeven van de obligatielening. Wij hebben een schatting van onze kosten gemaakt. Het kan zijn dat de kosten hoger of lager zijn dan wij verwachten. Wij verwachten de volgende kosten te hebben:

1. Kosten voor de corporate finance check. Deze kosten begroten wij op € 10.000.
2. Kosten voor financieel advies. Deze kosten begroten wij op € 40.000.
3. Kosten voor juridisch advies. Deze kosten begroten wij op € 21.000.
4. Kosten voor de succes fee aan NPEX. Dit bedrag hangt af van hoeveel obligaties wij verkopen. Het gaat om een bedrag van maximaal € 52.500 (als wij 1.750 obligaties verkopen) en minimaal € 15.000 (als wij 500 obligaties verkopen).
5. Kosten voor de set-up fee van NPEX. Het gaat om een bedrag van € 5.000. Deze kosten zijn eenmalig.

In totaal gaat het om een bedrag van € 123.500 als wij 1.750 obligaties verkopen. Het gaat om € 86.000 als wij 500 obligaties verkopen.

Wij hebben ook andere kosten die horen bij onze obligaties. Het gaat om de volgende kosten:

1. Kosten voor de aansluiting op NPEX. Deze kosten begroten wij op € 10.000 per jaar.
2. Kosten van Stichting Obligatiehoudersbelangen. Het gaat om een bedrag van € 1.500 per jaar. Dit bedrag is voor het organiseren en voorzitten van de jaarlijkse vergadering. Stichting Obligatiehoudersbelangen rekent een uurtarief van € 225 voor andere werkzaamheden als die er zijn.

Al deze kosten zijn exclusief BTW.

Nadere informatie over het rendement

Het rendement wordt uitgekeerd in de vorm van rente.

De rente bedraagt 8% per jaar.

De belegger ontvangt de rente maandelijks.

Wij betalen 8% rente per jaar. Voor 1 obligatie betalen wij ieder jaar dus € 80 aan rente. U krijgt rente vanaf de dag dat u geld aan ons uitleent en de obligaties krijgt. Wij betalen de rente iedere maand. U krijgt dus voor iedere hele maand per obligatie € 6,67 aan rente. De maand begint op de dag dat u de obligaties krijgt.

De looptijd van de obligatielening is 5 jaar. U krijgt het geld dus terug na 5 jaar. De termijn begint te lopen vanaf de dag dat u de obligaties krijgt.

De investering levert wel genoeg inkomsten op vóór de eerste uitbetalingsdatum om uit die inkomsten het rendement van alle beleggers te kunnen vergoeden.

Er zijn naast de beleggers geen andere personen die inkomsten (anders dan als bedoeld onder 'kosten') ontvangen uit de investering.

Nadere informatie over de financiële situatie van de uitgevende instelling

De aanbieder is actief sinds 5 januari 2017. De volgende financiële informatie is de meest recent beschikbare informatie.

Balans

De datum van deze informatie is 30 november 2020. Deze informatie is niet door een accountant samengesteld. Het zijn interne cijfers.

Het eigen vermogen bedraagt € 1.782.977 en bestaat uit:

- gestort aandelen kapitaal: 1
- winstreserve: € 1.782.976

Het vreemd vermogen bedraagt € 1.254.0872 en bestaat uit:

- langlopende schulden: € 410.259
- kortlopende schulden: € 844.613

De verhouding eigen vermogen/vreemd vermogen is 59/41 (weergegeven zoals 50/50, totaal 100). Na de uitgifte van de obligaties is deze verhouding 37/63 (weergegeven zoals 50/50, totaal 100).

Het werkkapitaal bedraagt € 148.145 en bestaat uit:

Vlottende activa € 992.758

- Vorderingen: € 515.767
- Liquide middelen: € 476.991

Kortlopende schulden € 844.613

- Kortlopende schulden € 844.613

Het bedrag aan uitstaande leningen is € 410.259. Dit betreft 3 leningen en 1 financial leaseovereenkomst die de aanbieder op respectievelijk 15 juni 2021, 15 september 2022, 15 maart 2023 en 11 augustus 2022 afgelost moet hebben.

Hieronder volgt een nadere beschrijving van de geldleningen en de financial leaseovereenkomst.

Een geldlening van € 200.000. Deze lening hebben wij op 15 juni 2018 ontvangen. Op 30 november 2020 was de hoogte van de lening € 44.440,40. Wij lossen deze lening af in 3 jaar. Voor de lening betalen wij 8% rente per jaar. De rente staat vast. Het bedrag van de maandelijkse aflossing is € 5.555,70.

Een geldlening van € 250.000. Deze lening hebben wij op 15 september 2019 ontvangen. Op 30 november 2020 was de hoogte van de lening € 145.830,85. Wij lossen deze lening af in 3 jaar. Voor de lening betalen wij 8% rente per jaar. De rente staat vast. Het bedrag van de maandelijkse aflossing is € 6.944,61.

Een geldlening van € 250.000. Deze lening hebben wij op 15 maart 2020 ontvangen. Op 30 november 2020 was de hoogte van de lening € 206.388,75. Wij lossen deze lening af in 3 jaar. De eerste twee maanden van de looptijd zijn wij vrijgesteld van terugbetaling. Voor de lening betalen wij 8% rente per jaar. De rente staat vast. Het bedrag van de maandelijkse aflossing is € 6.944,61.

Wij hebben een financial lease overeenkomst gesloten met Hiltermann Lease B.V. met betrekking tot een auto. De hoogte van de oorspronkelijke financial lease verplichting is € 37.842. Op 30 november 2020 bedroeg de hoogte van de financial lease € 13.599. De overeenkomst eindigt per augustus 2022.

Zekerheden

De uitgevende instelling heeft wel zekerheden en geen garanties verleend voor de leningen die via Capital Circle zijn aangegaan.

Voor de leningen die via Capital Circle zijn aangegaan, hebben wij zekerheden afgegeven. Wij hebben voor de leningen een pandrecht gegeven op machines, voorraden, vorderingen op debiteuren en bedrijfsinventaris. Ook hebben we een pandrecht verstrekt op de overlijdensrisicoverzekering van de heer Yuen.

Resultatenrekening

De volgende informatie ziet op 1 januari 2020 tot en met 30 november 2020 en de meest recent beschikbare informatie. Deze informatie is niet door een accountant samengesteld. Het zijn interne cijfers.

De omzet voor deze periode bedraagt € 2.468.626

De operationele kosten over deze periode bedragen € 90.550

De overige kosten over deze periode bedragen € 1.078.210

De netto winst over deze periode bedraagt € 974.503

De volgende informatie ziet op de situatie na uitgifte van de obligaties.

De opbrengst van de aanbidding is naar verwachting € 1.750.000.

Het bedrag aan eigen vermogen dat in aandelen/participaties daarnaast wordt ingebracht, is € 0.

Er wordt geen additionele financiering aangetrokken.

Na de uitgifte van de achtergestelde obligaties is de verhouding eigen vermogen/vreemd vermogen 37/63 (*weergeven zoals 50/50, totaal 100*).

Na de uitgifte van de achtergestelde obligaties bedraagt het werkkapitaal € 1.898.145 en bestaat uit:

Vlottende activa € 2.742.758

- Vorderingen: € 515.767
- Liquide middelen: € 2.226.991

Kortlopende schulden € 844.613

- Kortlopende schulden: € 844.613

Nadere informatie over de aanbieding en inschrijving

De aanbiedingsperiode begint op 18-dec-2020 en eindigt op 04-feb-2021.

Wij hebben een datum bepaald waarop de periode om in te schrijven stopt. Wij kunnen een latere datum kiezen waarop de aanbieding stopt. Dat kunnen wij doen als wij nog niet genoeg inschrijvingen hebben op de inschrijfdatum. Wij kunnen ervoor kiezen om wel alvast een deel van de obligaties uit te geven waarvoor is ingeschreven. Let op: wij betalen alle beleggers op hetzelfde moment terug. Dat doen wij 5 jaar nadat wij de eerste obligaties hebben uitgegeven. Schrijft u daarna in en krijgt u later de obligaties? Dan is de looptijd van deze obligaties dus korter dan 5 jaar.

Wij kunnen de aanbieding van de obligaties stoppen. Dat doen wij niet zomaar. Dat kunnen wij doen als wij vinden dat wij niet genoeg inschrijvingen hebben ontvangen. Wij willen minimaal € 500.000 lenen. Hebben wij niet genoeg inschrijvingen? Dan zullen wij de aanbieding stoppen. Dat mogen wij besluiten.

Stoppen wij de aanbieding? Dan zetten wij een bericht op de website van NPEX (www.npex.nl/ilovesushi). Ook stuurt NPEX u een e-mail als u al heeft ingeschreven. Heeft u al betaald aan Stichting NPEX Bewaarbedrijf? Dan krijgt u uw geld binnen 5 dagen terug na deze e-mail. Stichting NPEX Bewaarbedrijf maakt het geld over naar de bankrekening die u heeft gebruikt om te betalen. U krijgt in dat geval geen rente betaald. Heeft u al een geldrekening bij Stichting NPEX Bewaarbedrijf? Dan heeft Stichting NPEX Bewaarbedrijf het bedrag van uw inschrijving geblokkeerd op uw rekening. Stichting NPEX Bewaarbedrijf zal het bedrag dan deblokkeren. Daarna kunt u het weer gebruiken.

De uitgiftedatum van de achtergestelde obligaties is 11-feb-2021.

Om obligaties te kunnen kopen, moet u 2 dingen doen:

1. U schrijft in via de website van NPEX: www.npex.nl/ilovesushi. Heeft u uw inschrijving verstuurd? Dan kunt u uw inschrijving niet meer veranderen. NPEX geeft uw opdracht aan ons door.

NPEX moet uw inschrijving uiterlijk op 4 februari 2021 om 17:00 uur hebben ontvangen. Dan stopt de periode om in te schrijven voor deze obligaties. Wij kunnen deze datum veranderen. Zo kunnen wij een eerdere datum kiezen. Dat kunnen wij bijvoorbeeld doen als wij genoeg inschrijvingen hebben om alle obligaties te verkopen. Wij kunnen ook een latere datum kiezen. Dat kunnen wij doen als wij nog niet genoeg inschrijvingen hebben op de inschrijfdatum. Wij kunnen ervoor kiezen om dan alvast een deel van de obligaties uit te geven waarvoor is ingeschreven. Veranderen wij de inschrijfdatum? Dan laten wij dat weten op de website van NPEX.

2. U betaalt het bedrag waarvoor u obligaties wilt kopen. Dat doet u door het hele bedrag (inclusief inschrijfkosten) over te maken op de bankrekening van Stichting NPEX Bewaarbedrijf. Het bankrekeningnummer van Stichting NPEX Bewaarbedrijf is NL59 INGB 0661 4576 72. Stichting NPEX Bewaarbedrijf betaalt ons.

U moet uiterlijk op 4 februari 2021 om 17:00 uur hebben betaald. Hoe eerder u betaalt, hoe groter de kans dat u obligaties krijgt. Dat leggen wij hieronder, onder het tijdschema, verder uit.

Wij gebruiken het volgende tijdschema:

Donderdag 4 februari 2021 om 17:00 uur

De inschrijfperiode stopt. Op dat moment moet NPEX de inschrijving en Stichting NPEX Bewaarbedrijf de betaling van u hebben ontvangen.

Maandag 8 februari 2021

Wij maken op de website van NPEX bekend hoeveel inschrijvingen wij hebben geaccepteerd.

Donderdag 11 februari 2021

Wij geven de obligaties uit. Dit gebeurt er allemaal op deze dag:

1. Wij hebben het geld van de obligaties van de beleggers ontvangen.
2. De beleggers krijgen de obligaties.
3. NPEX registreert in haar administratie op hoeveel obligaties iedere belegger recht heeft.
4. NPEX stuurt alle beleggers een bericht. Dan weet u of u obligaties heeft gekregen en zo ja, hoeveel obligaties u heeft gekregen.
5. De afspraken over de obligaties gelden vanaf nu tussen u en ons.
6. Wij betalen vanaf nu rente.

7. Als u wilt, mag u vanaf nu de obligaties verkopen. Let op: verlengen wij de periode om in te schrijven en geven wij alvast obligaties uit? Dan kunt u die obligaties pas verkopen als de inschrijving is gestopt en de (eventuele) overige obligaties zijn uitgegeven.

Het kan zijn dat u minder obligaties krijgt dan u bij uw inschrijving heeft aangegeven. Of dat u geen obligaties krijgt. Bijvoorbeeld als meer personen obligaties willen kopen dan er worden aangeboden. Wij kijken naar het moment dat wij uw betaling hebben ontvangen. Wij houden daarbij de volgorde van ontvangen betalingen aan.

Krijgt u minder obligaties? Dan krijgt u een deel van uw geld terug. Krijgt u geen obligaties? Dan krijgt u al uw geld terug. Stichting NPEX Bewaarbedrijf maakt het geld over naar de bankrekening die u heeft gebruikt om te betalen. Dat doet Stichting NPEX Bewaarbedrijf binnen 3 werkdagen na 11 februari 2021. Behalve als wij de datum om in te schrijven hebben veranderd. Dan krijgt u uw geld 3 werkdagen na die nieuwe datum terug. Heeft u al een geldrekening bij Stichting NPEX Bewaarbedrijf? Dan heeft Stichting NPEX Bewaarbedrijf het bedrag van uw inschrijving geblokkeerd op uw rekening. Stichting NPEX Bewaarbedrijf zal het bedrag dan deblokkeren. Daarna kunt u het weer gebruiken.

Beleggers dienen zich op de volgende manier in te schrijven: Zie hierboven.