

- 1. Lucas Nestler / Nico Gspandl werden als CEO / COO geführt; Herr Nestler bezeichnet sich selbst als Geschäftsführer und ist auf dem Portal als Founder geführt. Wieso fehlen beide im Schweizer Handelsregister?**

Das bisherige nicht Aufscheinen im Handelsregister hat lediglich organisatorische Gründe. Die Eintragung ist bereits im Gange und wird voraussichtlich noch im September abgeschlossen, sodass dann beide Gründer auch im Handelsregister aufscheinen.

- 2. Sind die beiden / einer der beiden auch die Gesellschafter der Pläntz AG (falls ja, bitten wir um einen Beleg)?**

Ja, die Anteile der PLÄNTZ AG stehen zu je 50 % Lucas Nestler und Nico Gspandl zu. Aktuell ist noch die Whole AG 100 % Eigentümer der PLÄNTZ AG, welche wiederum zu 100 % in Besitz von Hr. Nestler ist. Die entsprechende Übertragung der Anteile ist jedoch bereits im Gange.

- 3. Sie werben damit, ihr „Geschäft so transparent wie möglich“ zu gestalten. Wer sind die Gesellschafter der Pläntz AG?**

Aktuell, wie gesagt 100 % die Whole AG (mit 100 % Eigentümer, Lucas Nestler) in Kürze werden die Anteile hier jedoch zu 50 % an Nico Gspandl übertragen. Die anderen 50 % bleiben vorerst bei der Whole AG und somit Lucas Nestler

- 4. Eingetragen im Firmenregister ist Rafael Biolley. Welche Rolle übernimmt er bei Pläntz AG?**

Hr. Biolley übernimmt bei der PLÄNTZ AG die Rolle des Directors als Vertretungsorgan in der Schweiz, da beide Gründer und Gesellschafter ihren Wohnsitz in Österreich haben.

- 5. Wieso firmiert die Pläntz AG in der Schweiz?**

Mit der Whole AG, ebenfalls mit Sitz in der Schweiz, und dem angehörigen, seit Jahren aktiven und etablierten Netzwerk in der Hanf-Branche, war es naheliegend auf die PLÄNTZ AG in der Schweiz anzumelden. Außerdem sind bessere Voraussetzungen in den Themenfeldern Cannabis und Krypto, sowie die Tatsache, dass auch der Anbau in einem Schweizer Partnerbetrieb stattfindet, ein Grund für die Wahl des Firmensitzes.

- 6. Die Pläntz AG teilt sich einen Briefkasten mit der Bau-Stein Treuhand GmbH, die Vorratsgesellschaften verkauft. Warum?**

Die Bau-Stein Treuhand GmbH wurde von uns beratend für die Übernahme der Master-Soft AG, sowie in einigen anderen Treuhand-Fragen beauftragt. Die vorläufige c / o Adresse war nur ein Zwischenschritt im Übernahmeprozess. Mit dem nächsten Update im Handelsregister (u. a. mit der Eintragung der Gründer etc.) wird auch der c / o Zusatz angepasst werden, da die Räumlichkeiten der PLÄNTZ AG nun mit September auch fertig eingerichtet und operativ nutzbar sind.

7. Hat die Pläntz AG eigene Geschäftsräume in der Talstraße 20?

Wir benötigen generell keine eigenen, aufwendigen, zentralen Geschäftsräume, haben aber in der Talstraße 20 eigene Räumlichkeiten in Form eines Shared-Office in welchem primär die Abwicklung der buchhalterischen und administrativen Themen platziert ist. Man kann uns dort jedoch auch gerne jederzeit besuchen kommen, wenn es Fragen gibt.

8. Wo hat die Pläntz AG eigene Geschäftsräume?

Alle Mitarbeiter arbeiten dezentral von Unterwegs oder im Home-Office. Neben dem Office in Zürich haben wir zusammen mit der Whole AG, u. a. für die Produktion und Logistik der eigenen PLÄNTZ Produkte, ein Lager in Österreich

9. Ist es zutreffend, dass die Pläntz AG die Mantelhülle der Master-Soft AG gekauft hat?

Die Master-Soft AG wurde als aktive Firma übernommen und umfirmiert.

10. Als Geschäftszweck wird das Erbringen von Beratungs- und Informatikdienstleistungen für Unternehmen und Verwaltungen angegeben, nicht jedoch das Anpflanzen und der Verkauf von CBD-Pflanzen. Warum?

Da wir für den Anbau der Pflanzen einen Partner haben, ist das kein Part, den die PLÄNTZ AG selbst operativ umsetzt.

11. Eine Pflanze kostet 800 Euro. Wie kommt dieser Preis zustande?

Ein Stellplatz kostet regulär 1.000 €. Dieser Preis basiert auf den Kosten für den initialen Anbau der Pflanze, nötige Anfangsinvestitionen, laufende Energie- und Personalaufwände, Marketing, Overhead-Aufwände sowie einem Puffer für u. a. temporäre Rabattaktionen (wie aktuell die 800 € für Krypto-Zahlungen) und temporären Markt-Schwankungen.

Alles zusammen basiert diese Kalkulation im Anbau auf jahrelanger Erfahrung unseres Anbaupartners und im Vertrieb der Produkte auf unseren eigenen Praxis-Erfahrungen aus den letzten 6–7 Jahren.

12. Bezieht sich der Preis auf eine konkrete Pflanze oder ein NFT?

Der Preis bezieht sich auf ein NFT – welches exakt einen Pflanzenstellplatz repräsentiert.

13. Sie gehen von 25 Gramm pro Pflanze pro Quartal, also 100 Gramm pro Jahr aus. Wie kommen Sie auf diese Angaben?

Wir haben uns hier mit unserem Anbaupartner auf einen garantierten und vertraglich abgesicherten Ertrag geeinigt, den wir unseren NFT Holdern weitergeben können. Hier ist es so, dass wir voraussichtlich einen deutlich höheren Ertrag erzielen, mit dem wir jedoch auf 4 Anbau-Zyklen entweder Ernteausfälle oder schlechtere Ernten ausgleichen können oder den Mehrertrag einmal im Jahr, abzüglich unserer operativen Aufwände, zusätzlich an alle NFT Holder verteilen können. Die garantierten 25 g basieren ebenfalls auf langjährigen Erfahrungswerten (bei rund 12 Pflanzen pro Quadratmetern).

14. Sie versprechen eine Rendite von 35 Prozent pro Jahr. Das ist in keinem Marktsegment dauerhaft zu erzielen. Wie erklären Sie ihre Sonderstellung?

Wir sind seit vielen Jahren mit unserem Netzwerk im Vertrieb von CBD Produkten aktiv und wissen, welche Mengen wir zu welchen Preisen verkaufen können. Was am Ende dabei übrig bleibt, ist eine einfache Rechnung aus allen Faktoren, ohne dass wir uns dabei auf Durchschnitte anderer Marktsegmente stützen müssen. Wer die Margen von eigenem CBD Anbau direkt zum Endkunden kennt, kann diese Kalkulation leicht verstehen.

15. Warum übernehmen Sie bei so einem lukrativen Geschäftsmodell nicht alle Prozesse und streichen die Rendite ein? Stattdessen beteiligen Sie Anleger. Warum?

Wir haben genau das in den letzten 6 Jahren getan – jedoch verstehen wir uns als web3 Company und für uns steht hier nicht nur der größtmögliche Gewinn im Vordergrund, sondern vor allem auch die Community, die wir mit diesem Schritt aufbauen. Wer web3 verstanden hat weiß, dass Community in Zukunft King sein wird und dafür geben wir aktuell gerne ein gutes Stück vom Kuchen ab. Für uns ist PLÄNTZ erst der Anfang eines umfangreichen Ökosystems, indem in Zukunft weit mehr abgebildet wird als der Indoor-Anbau von CBD Pflanzen und dem Vertrieb der daraus resultierenden Produkte.

16. Sie berechnen einen Verkaufspreis von 3,5 Euro/Gramm. Wie kommen sie auf diesen Preis?

Wir verkaufen direkt an den Endkunden über unser eigenes, über viele Jahre aufgebautes Netzwerk aus eigenen Shops, Eigenmarken und zu kleinem Teil White Label-Kunden. Wir liegen dabei im Durchschnitt bei einem vielfachen der angegebenen 3,50 €/Gramm. Die 3,50 €/Gramm sind der sichere Teil, den wir auch in einer Worst-Case-Kalkulation unter Berücksichtigung eines möglichen Verkaufs über den Großhandel halten können.

17. In von Ihnen gesponserten und als Werbung gekennzeichneten – also von ihnen mitfinanzierte – Videos wird behauptet, Sie verkaufen keine NFT, sondern Pflanzen und die NFT würden kostenlos dazu gegeben. Ist das korrekt?

Hierzu müsste ich wissen, um welches Video es dabei geht. Wir sponsoren keine Videos und machen auch noch kaum aktive Werbung. Alles, was an Videos bisher zu PLÄNTZ veröffentlicht wurde, stammt von eigenständigen Partnern. Vielleicht wurde hier etwas missverstanden, denn wir verkaufen NFTs und auch der Bezug auf die Pflanze ist immer verwirrend, da es sich streng genommen um den Stellplatz für die Pflanze handelt, auf dem immer wieder Pflanzen angebaut werden.

18. Was bieten Sie zum Verkauf an?

Wir bieten NFTs zum Verkauf an. Außerdem steht der Launch des eigenen Shops in den Startlöchern, über den wir dann die eigens produzierten Produkte von PLÄNTZ verkaufen werden.

19. Verkaufen Sie Pflanzen?

Nein.

20. Verkaufen Sie NFT?

Ja

21. Pflanzen Sie die Pflanzen selbst an, oder vermitteln Sie nur Pflanzen Dritter?

Streng genommen weder noch. Wir setzen den Anbau nicht selbst um, vermitteln aber auch keine Pflanzen Dritter. Wir haben einen exklusiven Partner, welcher in unserem Auftrag die exakte Menge an Pflanzen, skalierbar und professionell anbaut.

22. Können die Pflanzen auch unabhängig von den NFT gekauft werden?

Nein

23. Wie viele Pflanzen haben Sie derzeit angepflanzt?

Der erste Raum, also 1.000 Pflanzen, wurden zur Gänze verkauft und genau am 01.08. angepflanzt. Der Start des nächsten Raumes steht, Stand heute, kurz bevor.

24. Wie groß ist die Fläche, die ihnen zur Verfügung steht (bitte in Quadratmetern)?

Wir haben für den Ausbau auf bis zu 20 Räume rund 2.000qm inkl. Nebenflächen zur Verfügung.

25. Wie groß ist von diesen (Frage 28) Flächen der Anteil, der Pläntz selbst und nicht Dritten gehört?

100 %

26. Sie werben damit, dass Kunden die Anlage besuchen können. Wo befinden sich die Anbauflächen?

Wir versuchen, mit dem Thema so transparent wie möglich umzugehen, haben aber die klare Aussage, dass wir Kundenbesuche anbieten, nicht mehr aktiv beworben. Das liegt daran, dass wir die Sicherheit der Pflanzen ggü. unseren Kunden garantieren müssen und solche Führungen mit vielen Probleme einhergehen, die sowohl die Pflanzen selbst als auch die Bekanntgabe des genauen Standortes betreffen. Die Anbauflächen befinden sich in St. Gallen, in der Schweiz.

27. Sie schreiben, Sie hätten 20 Räume. Wo befinden sich diese?

Ja, genauer gesagt, nutzen wir ein modulares System, welches pro "Raum" aus 10 Boxen zu je ca. 100 Pflanzen besteht. Die 20 Räume beziehen sich auf eine große Halle, in der die entsprechenden Boxen zur Verfügung stehen. Diese Halle befindet sich, wie zuvor erwähnt, in St. Gallen.

28. Wer kümmert sich um den Verkauf der Ernte?

Den Verkauf wickeln wir über unser bestehendes Netzwerk, in Zusammenarbeit mit der Muttergesellschaft, der Whole AG, ab.

29. Wer sind die Abnehmer der CBD-Blüten?

Die bereits o.g. genannten Produkte und Eigenmarken werden europaweit in Shops (Online und Offline) angeboten und über die eigenen Online-Shops in unserem Netzwerk vertrieben. Hier sind die Abnehmer vorrangig Endkunden.

30. Wie viele Blüten haben Sie bislang geerntet (bitte in Kilogramm nach Monaten)?

Seit dem offiziellen Start von PLÄNTZ wurden noch keine Blüten geerntet. Der erste Durchlauf wurde wie o.g. am 01.08. gestartet und die Ernte steht Ende Oktober an. Allerdings arbeiten wir mit unserem Anbaupartner schon lange zusammen und haben daher bereits einiges an Material aus vorigen Anbau-Durchläufen über die Whole AG, die wir auch für die ersten Chargen unserer eigenen Produkte verwendet haben. Hierbei handelt es sich um rund 200 Kilo Ware (Blüten, Trimreste/Biomasse, etc.)

31. Wie hoch ist davon der eigene (nicht von Dritten) Anteil?

Ich denke, das ergibt sich eigentlich aus den vorigen Antworten. Dennoch ist es mir wichtig, hier noch mal zu betonen, dass wir mit unseren geplanten 20 Räumen ein natürliches Limit gesetzt haben, weil wir nur das produzieren wollen, was wir auch verkaufen können. Das gilt nicht nur für Blüten, sondern für die Verwertung der gesamten Pflanze. Das, was wir anbauen und produzieren, passiert exklusiv für PLÄNTZ, daher, um die Frage zu beantworten, wird der eigene Anteil immer 100 % sein.

32. Mit welchen Erntemengen rechnen sie für 2022/2023?

Wir sind von Anfang an mit der Planung in das Projekt gestartet, dass wir pro Monat einen neuen Raum in Betrieb nehmen. Das hat sich bis jetzt etwas verzögert, aber wir planen 2022 die ersten fünf Räume starten zu können, was einem Ertrag von ca. 125 Kilo pro Quartal entsprechen würde. Für 2023 planen wir mit entsprechendem Wachstum dann ebenfalls ca. einen neuen Raum pro Monat, sodass wir ggf. alle 20 Räume schon Anfang 2024 verkauft haben werden. Die Ernte kann damit recht einfach mit 25 Kilo pro Raum pro Quartal berechnet werden. Entsprechende Mehrerträge werden dann ggf. auch zu anderen Konditionen on-Top im Großhandel verkauft

33. Was passiert, wenn ein Kunde niemanden findet, der das NFT kaufen will?

Im ersten Schritt geht es mal darum, alle 20.000 verfügbaren NFTs in Umlauf zu bringen. Solange das nicht passiert ist, ist es auch eher unwahrscheinlich, dass es ein sinnvolles

Szenario für den Handel mit den NFTs geben wird – außer wenn jemand sein NFT tatsächlich loswerden möchte und diesen zu einem günstigeren Preis anbietet als den, den er selbst dafür bezahlt hat. Interessant wird der Handel dann, wenn keine NFTs mehr regulär zu erwerben sind. Wenn ein Kunde keinen Käufer für das NFT findet, dann muss er es eben behalten und kann bis zum Verkauf des NFTs weiterhin von den Ernteerträgen profitieren. Einen Nachteil hat das für den Kunden in keinem Szenario.

34. An wen und wie verkaufen Kunden die Blüten nach der dreimonatigen Erntephase?

Unsere Kunden müssen sich nicht selbst um den Verkauf der Blüten kümmern. Das wird alles im Hintergrund von PLÄNTZ erledigt. Der Kunde hält lediglich den Stellplatz über sein NFT – er hat mit dem Prozess des Anbaus, der Ernte und dem Verkauf der Ware nichts zu tun.

35. Wie ordnen Sie Pflanzen ihren Käufern vor Ort zu (Bitte System dokumentieren)?

Theoretisch gibt es eine einfache Nummerierung der Stellplätze, welche den Käufern aufsteigend zugeordnet sind. Für die Praxis spielt diese Zuordnung jedoch keine relevante Rolle, da der Fairness halber jeder Stellplatz anteilmäßig am Durchschnitt des ganzen Raumes beteiligt ist. Anders würde es sonst dazu führen, dass die Käufer, welche einen Stellplatz an der Außenseite des Pflanztisches bekommen, eine höhere Chance auf bessere Erträge hätten.

36. Sie distanzieren sich von MLM-Methoden (in Interview) und bieten zugleich ein entsprechendes Provisionsmodell an. Wie erklären sie das?

Eigentlich bieten wir in der Praxis keine MLM Struktur an. Im Vordergrund gibt es ein einfaches Affiliate-Modell, bei dem wir Empfehlungen mit 10 % vergüten. Der kleine Zusatz, den wir mit den 2 % und 1 %, aber einer gewissen Umsatzstärke anbieten, ist ein kleines Goodie, um großes Engagement wertzuschätzen, ist aber nicht wesentlich für unser Modell. Stand heute ist auch weder jemand in der Nähe, die entsprechende Schwelle zu erreichen noch nur wegen dieses Zusatzes bei uns aktiv. Vielleicht ist dieses Goodie ohnehin unnötig – aber wir sind auch noch ganz am Anfang und es ist sicher noch nicht alles perfekt. Aber ja, wir verstehen uns nicht als MLM Projekt und fokussieren uns lieber auf den echten Wert der Produkte und den Nutzen für unsere Kunden.

37. In Ihren AGB heißt es: „Die mit den Produkten verbundenen Risiken werden ab dem Zeitpunkt ihrer Lieferung auf Sie übertragen.“ Ist mit Lieferung bei NFT der Kauf gemeint?

Genau – Diese Klausel ist natürlich wichtig, da wir z. B. keinen Einfluss auf das NFT haben, wenn es auf der Wallet des Kunden liegt.

38. Wenn nicht, was dann?

n/a

39. Wenn ja, auf welche Risiken beziehen Sie sich (bitte ein Beispiel nennen)?

Wenn z. B.: ein Kunde sein NFT auf einer Wallet hat und zu dieser Wallet den Zugang (Passwort und PrivateKey) verliert, dann hat er auf dieses NFT im schlimmsten Fall keinen Zugriff mehr, kann es nicht verkaufen und sich mit dieser Wallet auch nicht mehr auf der Website verbinden/authentifizieren, um die Ernteerträge zu bekommen.

40. Pläntz hat nach unseren Informationen kein Vermögensanlageverkaufsprospekt bei der Finanzaufsicht hinterlegt. Warum?

Wir sehen, Stand heute, keinen Bedarf dazu, da wir lediglich ein NFT verkaufen.