



# Rockberries.com

BETEILIGUNGS-EXPOSÉ



## DAS JUWEL

unter den Beteiligungsangeboten



**9%** Grunddividende  
+ **15%**  
Übergewinnbeteiligung

Laufzeit:  
**5 Jahre**  
Mindestzeichnung:  
**5.000,- Euro**

Small-Capital-  
Beteiligung für  
einen limitierten  
Investorenkreis

VOLLENDET...  
VOLLENDET...  
BRILLANT...  
BRILLANT...  
UNVERGÄNLICH...  
UNVERGÄNLICH...



## INHALT

3	Vorwort	6	Die Internet-Plattform	8-9	Der Markt für Gold und Edelsteine
4-5	Das Unternehmen	7	Rockberries im Spiegel der Presse	10-11	Die Beteiligung Rendite deluxe

EXKLUSIV... STILVOLL... EXTRAVAGANT... VERFUHRERISCH...  
KOSTBAR... ZEITLOS... KREATIV... HANDGEARBEITET...  
LIEBEVOLL... HOCHWERTIG... INSPIRIEREND... EINZIGARTIG

## WELCH SCHÖNERE FORM KÖNNTE EIN STEIN ANNEHMEN ALS DIE EINES SCHMUCKSTUCKS?

### GOLD, DIAMANTEN UND EDELSTEINE – IMMER HOCH IM KURS. HERZLICH WILLKOMMEN BEI ROCKBERRIES.COM

Schmuck. Zierde des Menschen. Sinnbild für Wohlstand und *savoir-vivre*. Mal opulenter Blickfang, mal stilvoller Verführer. Klassisch und zeitlos, immer wieder neu interpretiert – und seit jeher der schönste Beweis großer Gefühle. Jetzt können Liebhaber von Edelsteinen und Diamanten ihre ganz persönlichen Schmuckkreationen schaffen. Von Form über Farbe, Schliff und Stein, hier können Schmuckstücke in unerschöpflichen Variationsmöglichkeiten kreiert werden. Auf dem Echtschmuckportal mit Design-Tool: Rockberries.com.

In einer beispiellosen Kombination von Branchen-, Management- und eCommerce-Kompetenz wurde mit Rockberries.com eine Online-Plattform geschaffen, welche die Voraussetzungen mitbringt und auch den Anspruch erhebt, zum Darling von Mode- und Finanzwelt zu werden. Denn Rockberries.com bedient den globalen Trend zum individualisierten Konsumerlebnis, operiert im Wachstumsmarkt für Luxusgüter, bietet zertifizierte Qualität zum fairen Preis und nutzt ausschließlich den boomenden Absatzkanal Internet.

#### *Echtes Schmuckstück für Ihr Portfolio*

Nach breitem Medienecho in allen relevanten Fachpublikationen, und mit Anlauf einer Fernsehkampagne, wie sie kaum ein Startup zuvor realisiert haben dürfte, be-

sitzt Rockberries.com einen Bekanntheitsgrad, der den Erfolg der Unternehmung nahezu unausweichlich macht. Doch die Früchte unserer Arbeit möchten wir nicht alleine ernten. Investoren, die Rockberries.com bei seinen nächsten Expansionsschritten begleiten wollen, laden wir ein, ihr Kapital auf diesem Wege zu vervielfältigen. Mit der Ausgabe von Genussrechten und Stillen Beteiligungen im Rahmen einer Small-Capital-Emission bieten wir einer begrenzten Zahl von Anlegern die Chance, am Ergebnis unseres erfolgreichen Unternehmens teilzuhaben. Wenn auch Sie sich ein echtes Schmuckstück ins Portfolio legen möchten, freuen wir uns, Sie als Finanzpartner begrüßen zu dürfen.



Herzlichst  
Ihre Regina Wildhofer  
- Geschäftsführerin -

EXKLUSIV... STILVOLL... EXTRAVAGANT... VERFUHRERISCH...KOSTBAR...  
ZEITLOS... KREATIV... HANDGEARBEITET... INSPIRIEREND...

Rockberries.com ist der erste Online-Store, in dem Kunden zertifizierten Echtschmuck nach persönlichen Wünschen gestalten können. Seit Januar 2010 stehen Nutzern mehr als 250 verschiedene Edelsteine sowie Perlen, Gold- und Silberelemente zur Verfügung, um im Schmuck-Konfigurator daraus Halsketten, Armbänder und Ohrringe zu designen. Die Kundenideen werden anschließend in einem Münchner Atelier aus hochwertigsten Materialien gefertigt. Nur drei bis fünf Tage nach Zahlungseingang treffen die kostbaren Unikate dann bei ihren Schöpfern ein.

## DIE VIRTUELLE GOLDSCHMIEDE DAS UNTERNEHMEN ROCKBERRIES.COM

### *Ein Unternehmen mit Persönlichkeit*

Kopf und Gesicht von Rockberries.com ist: die geschäftsführende Gesellschafterin Regina Wildhofer. Seit 20 Jahren in der Mode- und Schmuckbranche, hat die Expertin für das Schöne und Exklusive bereits zwei Textil- und ein Schmuckfilialunternehmen erfolgreich aufgebaut, welche anschließend gewinnbringend an Großkonzerne verkauft wurden. Unter Federführung der Vorzeigeunternehmerin wird Rockberries.com zu einer in Deutschland und in Europa führenden Internet-Plattform im Echtschmuckbereich ausgebaut.





### *Synergien als Wettbewerbsvorteil*

Vor allem die langjährige Erfahrung mit dem Schmuckfilialunternehmen eröffnet Rockberries.com zahlreiche Synergien und Vorteile: Hervorragende Einkaufskonditionen durch Größenvorteile. Permanente Trendkontrolle („was verkauft sich“). Vor allem aber direkter Zugriff auf ein weltweites Händlernetzwerk. Dadurch entfallen zusätzlich zu Filial- und daraus resultierenden Personal- und Verwaltungskosten auch Margen für Groß-, Zwischenhändler und Importeure. Unikate von Rockberries.com können deshalb zu einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis angeboten werden, was die Zielgruppe des Online-Angebots erweitert und einen gravierenden Wettbewerbsvorteil mit sich bringt.

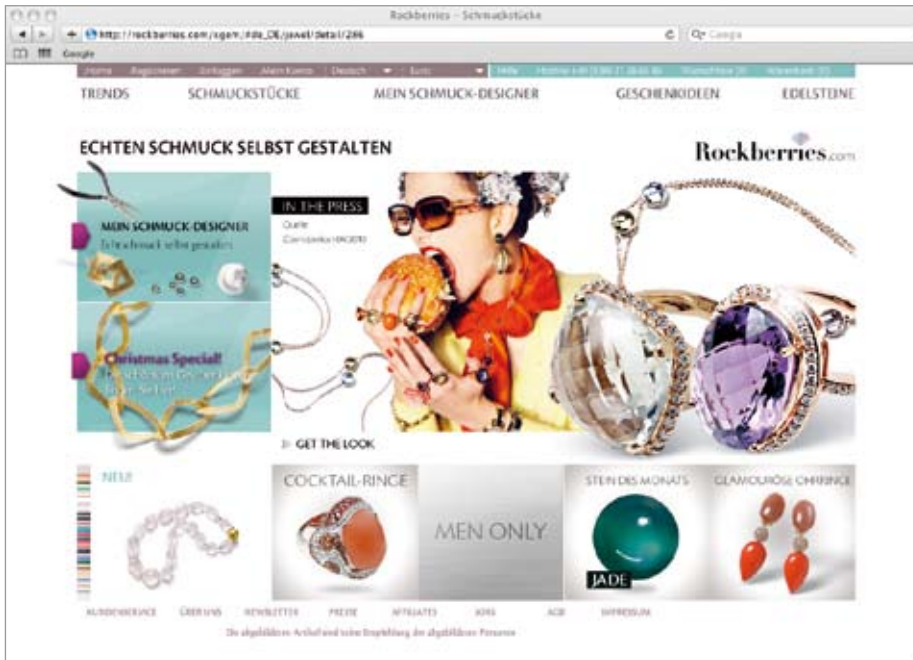
### *Partner für mediale Großoffensive*

Welch großes Potenzial in Rockberries.com steckt, beweist das Engagement der Pro Sieben SatI Media AG. Mit ihr konnte eine Kooperation mit einem der größten europäischen Medienkonzerne eingegangen werden. Die erfolgreiche Zusammenarbeit ermöglicht dem jungen Unternehmen einen direkten Zugang zu hochfrequenter Fernsehwerbung und wird zusammen mit weiteren Marketingaktivitäten für eine schnelle und nachhaltige Steigerung der Markenbekanntheit sorgen, die sich in Umsatzzuwächsen der eCommerce-Plattform ablesen lässt.

### *Ungeschminkt: die nackten Zahlen*

Dass Rockberries.com auf dem richtigen Weg ist, dokumentieren die Zahlen: Im ersten Halbjahr 2010 übertrafen die Ist-Umsätze deutlich die Umsatzplanung und konnten kontinuierlich gesteigert werden. Dabei lagen die durchschnittlichen Rohertragsmargen bei einem mittleren Warenkorb von 355,- Euro nach Abzug aller Kosten über 70 %. Vorbild und Benchmark für die künftige Entwicklung: die amerikanische Internetplattform bluenile.com. 2004 bei null gestartet, setzt der Internet-Juwelier 2010 bereits erwartete 380 Mio. USD um. Damit macht er 6 % der gesamten Online-Schmuckverkäufe in den USA aus – und das bei einer weit überdurchschnittlichen Umsatzrendite. Entsprechend ambitioniert fällt das erklärte Ziel von Rockberries.com aus: Binnen weniger Jahre will das Unternehmen die weltweit führende eCommerce-Plattform für selbstdesignten Edelstein- und Diamantschmuck sein!

# ROCKBERRIES.COM „ROCKT“ DIE INTERNET-PLATTFORM MIT DEM „WOW“-EFFEKT

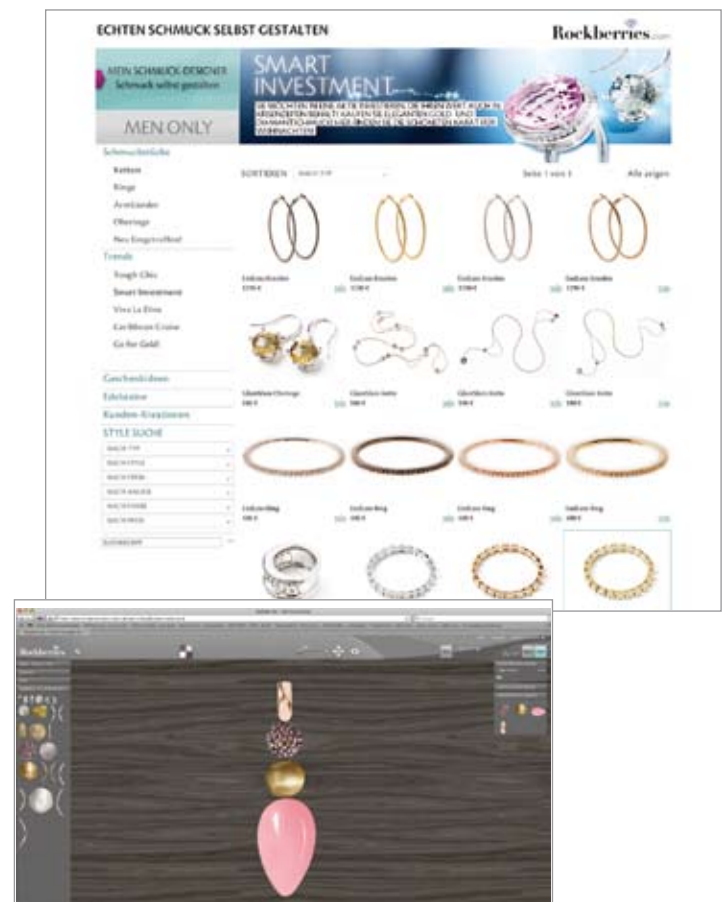


Mit einem einzigartigen, intuitiv zu bedienenden Konfigurator gestalten Nutzer ihren individuellen Schmuck aus einer Auswahl von über 300 Basiselementen und Edelsteinen: In zehn Minuten vom ersten Klick bis zum Kauf, und innerhalb von drei bis fünf Tagen vom Atelier zum Kunden nach Hause.

## So einfach geht's

Schmuckstücke sind Kunstwerke. In ihnen vereinen sich die Schätze der Erde, die eigene Phantasie sowie das Handwerk zu zauberhafter Ästhetik. Gestaltung erfolgt bei Rockberries.com intuitiv. In nur drei Schritten werden Internet-User zu Schmuckdesignern: Schmuckgattung auswählen (Halskette, Armreif oder Ohring), Basismodell bestimmen (allein 20 verschiedene Colliers stehen zur Verfügung) und per „Drag & Drop“ Verschlüsse, Steine und andere Elemente hinzufügen. Fertig!

Fehlt es an Kreativität, auch kein Problem. Ersatz bieten die trendinspirierte „Ready to Wear“-Sektion und der klassische Gold- und Diamantschmuck. Des Weiteren findet man Inspiration in den schönsten Kundenkreationen – vollständige Information zu jedem Edelstein inklusive. Außerdem kann „Mann“ kleine Schwächen bei der Geschenkauswahl im „Men-Only“-Bereich kompensieren: Hier wird dem Herrn, anhand von Kriterien wie Haarfarbe oder Anlass, das passende Schmuckstück für seine Liebste empfohlen.



# DAS SAGEN DIE ANDEREN ROCKBERRIES.COM IM SPIEGEL DER PRESSE

Ob VOGUE, ELLE oder COSMOPOLITAN, BUNTE, Gala oder Brigitte: Die Presse hat Rockberries.com längst entdeckt – und offensichtlich in ihr Herz geschlossen. Rund 40 redaktionelle Beiträge und Advertorials in weniger als einem Jahr und Platzierungen in allen maßgeblichen Fachpublikationen sind beeindruckendes Zeugnis für ein warmes Willkommen und einen herzlichen Applaus in der Modewelt. Rockberries.com impresses.

Neben den Print-Medien geht Rockberries.com jetzt auch ins Fernsehen. Werbekampagnen auf gleich mehreren Kanälen sollen ein noch breiteres Echo beim Publikum hervorrufen. Aus Special Interest wird ein Lifestyle-Produkt für den ganz großen Markt. Wahrer Luxus für Jedermann – und doch ganz individuell für jeden Einzelnen. Zwei Aspekte desselben Ziels: nachhaltiger Erfolg.



Presseartikel in der VOGUE, Ausgabe 05 + 06/2010



Presseartikel in der InSTYLE, Ausgabe 11/2010



Presseartikel in der PETRA, Ausgabe 12/2010



## DAS KANN SICH SEHEN LASSEN...



Presseartikel in der JEWEL, Ausgabe 4/2010

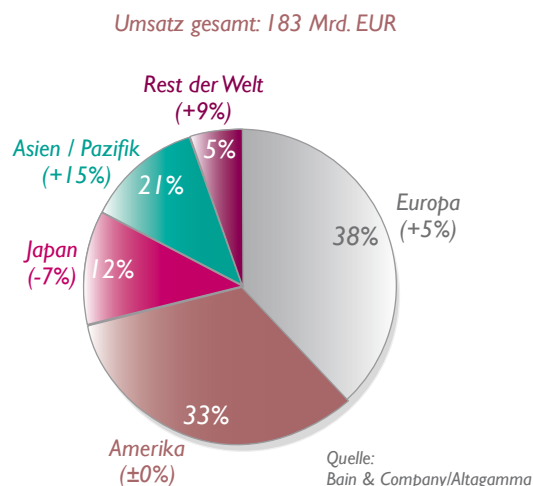
## LUXUS IST KRISENFEST DER MARKT FÜR GOLD UND EDELSTEINE PROSPERIERT

Luxus erschöpft sich nicht im Seltenen und Teuren. Luxus bedeutet für jeden etwas anderes. Bei Rockberries.com kann sich nun jeder sein eigenes kleines Stück Luxus selbst gestalten. Und genau das trifft auch auf den Markt für Luxusgüter zu. Denn die Branche für das Exklusive boomt – sogar in Zeiten der Rezession. Steckt die Wirtschaft in der Krise, setzen Käufer auf Wertbeständiges. Zieht die Konjunktur an, gönnt sich der Konsument wieder etwas. Aus diesem Grund überdauern Luxusmarken oft Jahrhunderte. Dass sich die Zahl der Millionäre in den vergangenen zehn Jahren weltweit verdoppelt hat und auch in Schwellenländern zunehmend Geld fürs Prestige ausgegeben wird, tut sein Übriges. Grundsätzlich gilt: Der Luxusgütermarkt wächst in der Regel doppelt so stark wie das globale Bruttoinlandsprodukt.

### Zeitlos im Wachstum

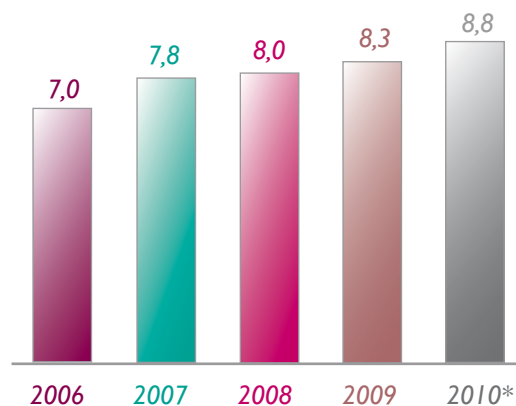
Während der internationale Markt für Luxusgüter 2009 – trotz Finanzkrise und Börsenturbulenzen – um immerhin 3 % zulegen konnte, wird für 2010 bereits wieder mit einem Marktwachstum zwischen 5 % und 8 % gerechnet. Erwarteter Gesamtumsatz: rund 185 Mrd. Euro. Treiber des Trends ist das so genannte Hard Luxury-Segment (vor allem Schmuck und Uhren), das ein Plus von voraussichtlich 7 % verzeichnen können wird und dann auf 38 Mrd. Euro Umsatzvolumen kommt. Schon 2015 dürfte dieses bei über 50 Mrd. Euro liegen. Neben Europa, speziell den aufstrebenden osteuropäischen Staaten, befeuert vor allem Asien das rasante Wachstum. Auch in Deutschland darf die Entwicklung optimistisch bewertet werden.

### Luxusgütermärkte nach Regionen 2010\* Umsatz weltweit (in %)



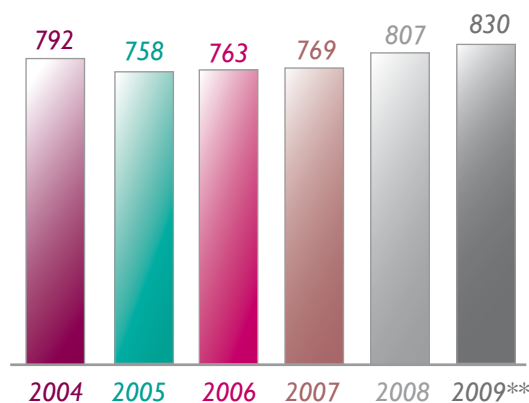
\*Schätzung Zahlen in Klammern: Veränderung zum Vorjahr

### Markt für Luxusschmuck (ohne Uhren) - weltweit Marktvolumen (in Mrd. Euro)



\*Schätzung Quelle: Bain & Company/Altgamma

### Umsatzentwicklung\* der deutschen Schmuckindustrie ohne Uhren (in Mio. EUR)



\*Geschätzt auf Basis der Betriebe ab 20 Beschäftigte, ab 2007 ab 50 Beschäftigte  
\*\*Schätzung Quelle: BV Schmuck + Uhren / Statistisches Bundesamt





## INTERNETREVOLUTION IN DER SCHMUCKBRANCHE SCHÖNE NEUE WELT

Ebenfalls in stetigem Wachstum begriffen: der deutsche eCommerce-Markt. Zwischen 2005 und 2009 stieg die Zahl der Online-Käufer von 22,7 Mio. auf 31,6 Mio. Noch signifikanter ist die Steigerungsrate bei den Onlineverkäufen, die sich im selben Zeitraum von 7,4 Mrd. Euro auf rund 15 Mrd. Euro mehr als verdoppelten. Bis 2015 werden über Dreiviertel des Umsatzwachstums im deutschen Einzelhandel im Internet erzielt.

### *Exklusivität tickt zunehmend digital*

Der Anteil der Uhren- und Schmuckverkäufe am hiesigen eCommerce-Markt liegt bereits heute bei 5,1 %. Das entspricht einem Volumen von 683 Mio. Euro. Ursächlich für den Erfolg: die Konsumentenstruktur. Online-Shopping spricht aufgrund seiner niedrigen psychologischen Barriere so genannte Luxus-Einsteiger an. 58 % aller Online-Einkäufer haben im Internet bereits Schmuck oder Uhren erworben. Von einer Marktdurchdringung ist das Segment allerdings weit entfernt. Die Sättigungsgrenze wird auf Jahre unerreichbar bleiben. Auch für die Zukunft ist deshalb mit einem stabilen Wachstum zu rechnen.

### Großes e-commerce Potenzial im Schmuckbereich (Gesamtmarkt)

#### DEUTSCHLAND

- Anteil der Uhren- und Schmuckverkäufe liegt bereits bei 5,1% des gesamten e-commerce Marktes in Deutschland, dies entspricht einem Volumen von 683 Mio. EUR.
- Online-Shopping boomt aufgrund anderer Konsumenten, sog. Luxus-Einsteiger und niedrigerer psychologischer Barrieren.

#### WELTWEIT

- Globales Luxussegment für Uhren und Schmuckstücke beläuft sich auf 38 Mrd. Euro in 2010; bei einem jährlichen Wachstum von ca. 5-6% ist mit einem Gesamtmarktvolumen von über 50 Mrd. Euro in 2015 zu rechnen
- Anteil der Online Verkäufe steigt Experten zufolge in den nächsten 5 Jahren von 5% auf 20% an.

Quelle: TNS Infratest 2009/KPMG/Modern Jeweler 9/21/2010

# EINE BRILLANTE ENTSCHEIDUNG DIE BETEILIGUNG: RENDITE DELUXE

## *Rockberries hat das Marktpotenzial erkannt.*

Exklusivität ist immer eine Frage von Knappheit. Dies trifft auch auf das Small-Capital-Beteiligungsangebot von Rockberries.com zu. Ein limitierter Investorenkreis kommt in den Genuss, am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens partizipieren zu können. Ein Solitär: die Beteiligungsparameter. 9 % Grunddividende p.a. zuzüglich 15 % Übergewinnbeteiligung zieren jedes Depot. Und eine überschaubare Laufzeit und Mindesteinlage bewahren ausreichend Liquidität für manch glanzvolle Aufmerksamkeit.

Emissionserlöse wird das Unternehmen für die Ausweitung des Vertriebs, die Intensivierung seiner Werbeaktivitäten, die Optimierung der Website sowie den Ausbau der Produktpalette (z.B. Diamant-Konfigurator) investieren. Sie arbeiten also genau dort, wo sie für Anleger am attraktivsten sind: im erfolgreichen operativen Geschäft.



## FAKTEN DER BETEILIGUNG AUF EINEN BLICK:

Die Beteiligung	
Art	Renditeorientierte, unmittelbare Unternehmensbeteiligung in Form von Genussrechtskapital oder als Typisch Stilles Gesellschaftskapital für einen limitierten Investorenkreis (Small-Capital-Beteiligung)
Ausgestaltung	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Genussrechtstbeteiligung oder Typisch Stille Gesellschaftsbeteiligung</li> <li>- Teilnahme am Gewinn und Verlust der Emittentin</li> <li>- Anspruch auf Dividendenzahlung</li> <li>- Anspruch auf Überschussdividende</li> <li>- Anspruch auf Rückzahlung zum Buchwert nach Kündigung</li> </ul>
Laufzeit	Mindestens 5 volle Jahre
Kündigungsfrist	Zwei Jahre zum Ende des Geschäftsjahres
Mindestzeichnung	Einmaleinlage: 5.000,- Euro zzgl. Agio
Ausgabekurs/Agio	100 % des Nennbetrages zzgl. Agio von 5 % des Nennbetrages
Rechte und Pflichten des Beteiligten	
Dividende/Bonus	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grunddividende: 9 % p. a. des Nennbetrages</li> <li>- Überschussdividende aus 15 % des Jahresüberschusses</li> </ul> Alle Dividenden- und Bonuszahlungen stehen unter dem Vorbehalt ausreichender Jahresüberschüsse
Zahlungen der Dividende	vierteljährlich
Rückzahlung des Beteiligungskapitals	Nach wirksamer Kündigung zum Buchwert, d. h. zum Nennbetrag abzüglich etwaiger Verlustanteile zum 01. Juli des Folgejahres

#### ANGABEVORBEHALT

Das vorliegende Konzept wurde mit viel Sorgfalt erarbeitet. Unvorhergesehene zukünftige Entwicklungen können die in diesem Konzept dargestellten Angaben beeinflussen. Die unvorhergesehenen Entwicklungen können zu Verbesserungen oder auch zu Verschlechterungen zukünftiger Erträge sowie zu Vermögensgewinnen oder -verlusten führen. Änderungen der Gesetzgebung, der Rechtsprechung oder der Verwaltungspraxis können die Rentabilität, Verfügbarkeit und Werthaltigkeit auch dieser Kapitalbeteiligung beeinflussen. Die Herausgeber können daher für den Eintritt der mit der Investition verbundenen wirtschaftlichen, steuerlichen und sonstigen Ziele keine Gewähr übernehmen.

#### HAFTUNGSVORBEHALT

Die in diesem Konzept enthaltenen Wirtschaftlichkeitsdaten, sonstige Angaben, Darstellungen, Zahlenwerte und aufgezeigten Entwicklungstendenzen beruhen ausschließlich auf Prognosen und Erfahrungen der Herausgeber im Bereich des Online-Schmuck und Luxusgütermarktes. Zwar entsprechen alle vorgelegten Angaben, Darstellungen, Zahlenwerte und Entwicklungsprognosen bestem Wissen und Gewissen und beruhen auf gegenwärtigen Einschätzungen der wirtschaftlichen Situation und des Absatzmarktes, dennoch sind Abweichungen aufgrund einer anderen als der angenommenen künftigen Entwicklung möglich, namentlich hinsichtlich der kalkulierten und prognostizierten Zahlenwerte. Eine Gewähr für die Richtigkeit der Zahlenangaben und Berechnungen kann nicht über-

nommen werden, sofern sich Druck-, Rechen- und Zeichenfehler eingeschlichen haben sollten.

Eine Haftung für abweichende künftige wirtschaftliche Entwicklungen, für Änderungen der rechtlichen Grundlagen in Form von Gesetzen, Erlassen und der Rechtsprechung kann nicht übernommen werden, weil diese erfahrungsgemäß einem Wandel unterworfen sein können. Insbesondere kann keine Haftung für die in diesem Konzept gemachten Angaben hinsichtlich der steuerlichen Berechnungen und Erläuterungen übernommen werden. Niemand ist berechtigt, von dem vorliegenden Konzept abweichende Angaben zu machen, es sei denn, er ist von den Herausgebern dazu schriftlich ermächtigt. Maßgeblich für das Vertragsverhältnis ist der Inhalt dieses Beteiligungs-Exposés.

#### RISIKOBELEHRUNG

Bei diesem Angebot zur Beteiligung mit Genussrechts-Kapital oder typisch stilles Gesellschaftskapital handelt es sich nicht um eine so genannte mündelsichere Kapitalanlage, sondern um eine Unternehmensbeteiligung mit Risiken. Eine Kapitalanlage in eine Unternehmensbeteiligung stellt wie jede unternehmerische Tätigkeit ein Wagnis dar. Somit kann prinzipiell ein Verlust des eingesetzten Kapitals des Anlegers nicht ausgeschlossen werden. Der Kapitalanleger sollte daher stets einen Teil- oder gar Totalverlust aus dieser Anlage wirtschaftlich verkraften können.

NEBEN ANMUT IST ES WERTBESTÄNDIGKEIT, DIE WIR AN SCHMUCK SO SCHÄTZEN. DENSELBE GEHALT WILL ROCKBERRIES.COM SEINEM BETEILIGUNGSANGEBOT MITGEBEN.





# Rockberries.com

## KONTAKT:

### Rockberries GmbH

Thierschstraße 25  
D-80538 München

Tel.: 089/21 26 82 91  
Fax: 089/21 26 86 84

E-Mail: [investor@rockberries.com](mailto:investor@rockberries.com)  
Web: [www.rockberries.com](http://www.rockberries.com)

Alle Informationen aus diesem Konzept werden dem interessierten Geschäftspartner oder Kapitalgeber ausschließlich zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt und sollen nicht als Verkaufsangebot verstanden werden.

