

Bedrijfsnaam	WebChair
Website	www.webchair.com
Doelbedrag campagne	€ 100.000
Streefbedrag campagne	€ 500.000
Financieringsvorm	Achtergestelde converteerbare lening
Rente	4%
Looptijd	60 maanden

Pitch

In Europa moeten jaarlijks meer dan 250.000 kinderen, in de leeftijd van 5-18 jaar, school en sociale contacten missen vanwege een somatische of psychische stoornis. Op dit moment worstelen ouders, scholen en zorgverleners van deze kinderen met oplossingen die arbeidsintensief zijn en die complexe aanvraagprocedures met zich meebrengen die bovendien niet toepasbaar en effectief zijn voor elk kind. Deze dure oplossingen, zoals thuis/corrigerende scholing of klaslokalen in het ziekenhuis, creëren een gevoel van vervreemding en buitensluiting en veroorzaken daarmee vaak angsten en stress bij de kinderen.

WebChair is een video-conference systeem waarmee een kind, ook al is hij/zij niet fysiek aanwezig, toch mee kan doen met de klas. Dit systeem is speciaal voor onderwijsdoelstellingen ontwikkeld. Vanuit huis of de dagopvang loggen kinderen met de laptop in om live verbinding te maken met de WebChair in de klas. De leraar en de kinderen in de klas kunnen op hun beurt het thuiszittende kind goed zien en horen. Ze kunnen dus live met elkaar communiceren. De impact van WebChair is veelzijdig, zowel economisch als maatschappelijk:

- Een kind dat thuis zit kost Nederland € 100.000 per jaar (zorg, onderwijs, geen arbeidsparticipatie ouder).
- Per kind wordt er vanuit de overheid per jaar een budget beschikbaar gesteld van € 5.000 tot max. € 15.000. De oplossing van WebChair kost slechts €3800 per kind per jaar.

WebChair onderscheidt zich d.m.v. de volgende punten;

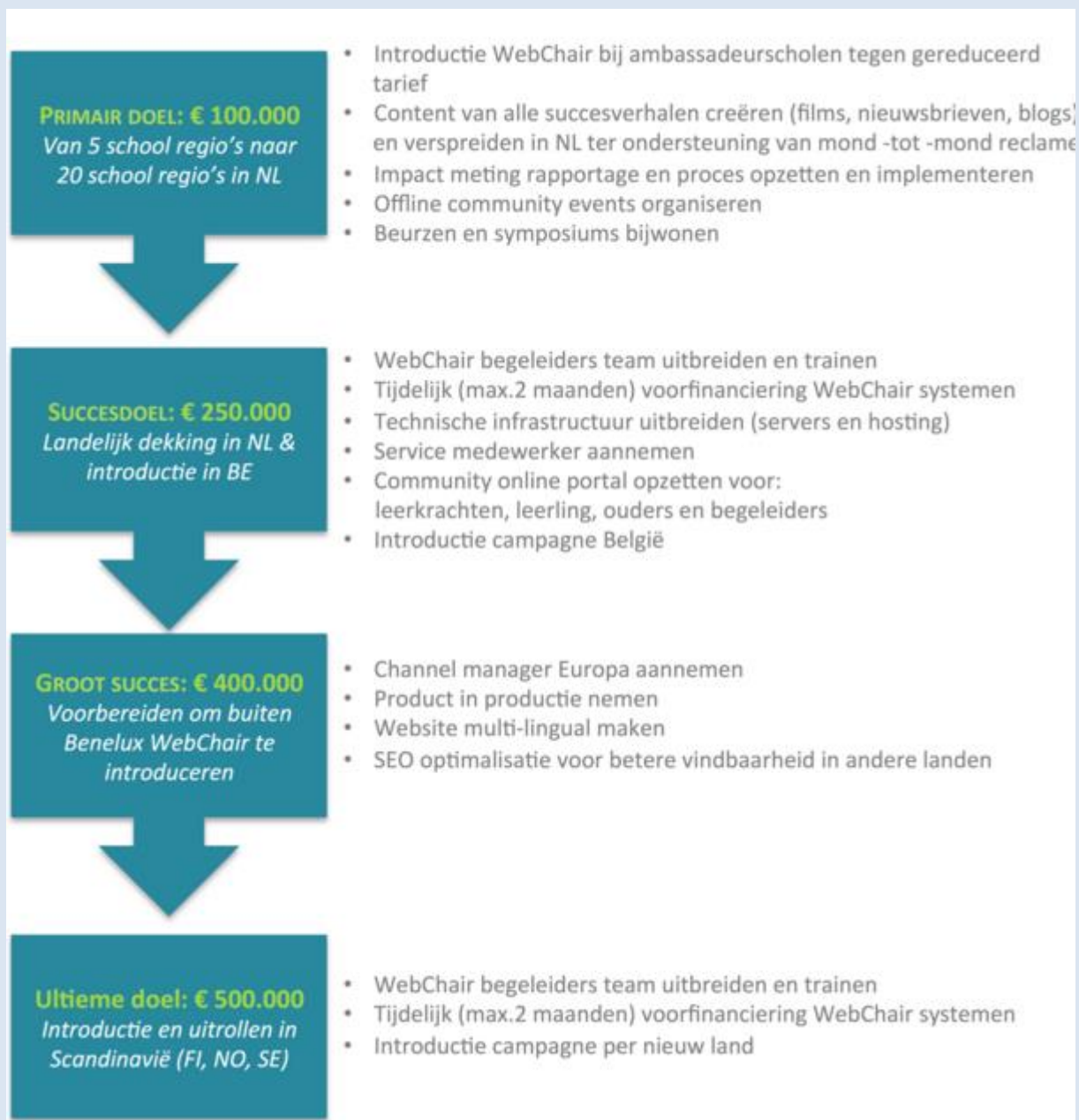
- Het systeem is gebruiksvriendelijk en betaalbaar mede doordat het een all-in-one systeem betreft dat speciaal is ontwikkeld voor het onderwijs;
- Het levert daarnaast een veilige omgeving voor kinderen met een psychologische aandoening;
- Het voorkomt daarbij isolement en verbetert de sociale vaardigheden van deze kinderen zodat zij zichzelf op een sociaal-emotionele manier kunnen ontwikkelen.

Naast het realiseren van een stabiel groeipercentage in Nederland, is het de ambitie van het bedrijf om de gehele Europese markt aan te boren. Het is de doelstelling om in 2020 een Europees marktaandeel van 11% te verwerven, waarbij er in dat jaar al 21.000 kinderen aangesloten zullen zijn via WebChair.

Leendoel en financieringsbehoefte

Het leenbedrag is ingesteld op minimaal €100k en maximaal €500k. Dit leenbedrag is gebaseerd op een converteerbare lening waarbij 4% rente wordt betaald over een looptijd van 60 maanden.

Afhankelijk van het totale opgehaalde bedrag zal de investering in verschillende fases als volgt benut worden:



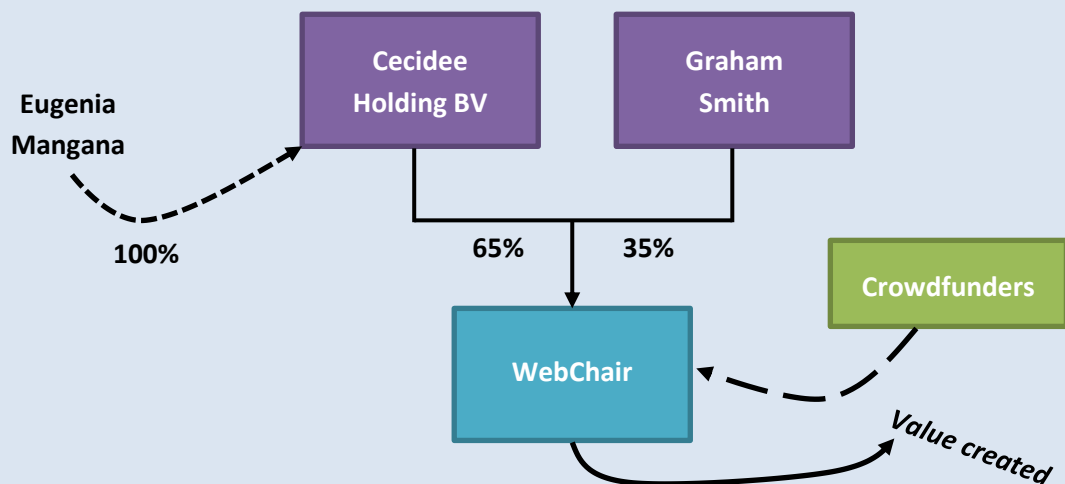
De impact die met deze investering gemaakt zal kunnen worden is groot: in 2020 zullen er 21.000 WebChair leerlingen zijn en zal er hierdoor een reductie in de zorgkosten plaatsvinden van €300m. per jaar.

Eerdere investeringsrondes en leningen

Er zijn nog geen eerdere investeringsrondes geweest. Er is wel interesse getoond vanuit de investeerders/financieringshoek, maar deze interesse is nog niet geconcretiseerd. Er is wel een lening aangegaan van €45k vanuit de onderneming.

Het bedrijf

WebChair is op dit moment het enige bedrijf dat technologie en begeleiding combineert om kinderen die thuiszitten vanwege autisme weer terug naar school te laten gaan. Ze werken met een bewezen technologie: samen met KPN Mooiste Contact Fonds, EDventure en Ziezon hebben ze al meer dan 900 lichamelijk zieke kinderen uit het basis en voortgezet onderwijs de lessen op hun school vanuit huis en/of het ziekenhuis laten volgen. Daarnaast toont onderzoek in samenwerking met TU Eindhoven en psycholoog Prof. Martine Delfos aan dat de WebChair een effectief middel is OOK voor kinderen met autisme mits gecombineerd met de juiste begeleiding. De structuur van Webchair, inclusief haar aandeelhouders, ziet er als volgt uit.



Exit scenario

De crowdfunder kan op twee manieren zijn investering terugkrijgen: 1) Wanneer er tijdens de looptijd een substantiële investeerder tenminste €100.000 investeert, heeft de crowdfunder het recht om de lening converteren in certificaten van aandelen in het bedrijf. Hiermee wordt de crowdfunder mede-eigenaar. WebChair is voornemens om investeerders de mogelijkheid te bieden om deze certificaten van aandelen terug te kopen na een minimale tijdshorizon van vijf jaar. Indien WebChair dit niet doet dan blijft de crowdfunder mede-eigenaar totdat de organisatie verkocht wordt, bijvoorbeeld door een groot technologisch bedrijf dat enerzijds geen of te weinig specifieke ervaring heeft met deze toepassingen en anderzijds het element van 'social impact' wil bereiken. 2) Indien ervoor gekozen wordt om niet tot conversie over te gaan, dan zal de aflossing van de lening starten inclusief de rente.

Het team

Het management team bestaat uit twee ondernemers: Eugenia Vissers - Mangana en Graham Smith.

Eugenia Vissers – Mangana heeft meer dan 17 jaar ervaring in business development, project-, programma-portfolio management die ze heeft opgedaan in internationale en nationale corporaties als Accenture, Sdu Uitgevers, NS, KPN, Nuon, Philips. Door die ervaring heeft ze innovatieve ideeën en grote projecten tot een succesvol einde kunnen brengen. Nu zet ze al haar kennis en ervaring in bij WebChair om talentvolle kinderen weer de kans te geven om over hun toekomst te kunnen dromen.

Graham Smith, met zijn 35 jaar ervaring, is één van de vooraanstaande experts op het gebied van telepresence waarin hij tevens over zes patenten beschikt. Graham is daarnaast ook projectleider geweest bij het McLuhan Cultuur en Technologie programma aan de Universiteit van Toronto. Zijn huidig onderzoekgebied omvat het onderzoeken van de positieve effecten van telepresence technologie op mensen met autisme. Graham was ook de eerste persoon die al in 1996 met een soortgelijk systeem als WebChair bezig was om zieke kinderen tijdens de herstelperiode toch te blijven betrekken bij de schoolactiviteiten.

De markt

WebChair richt zich op de onderwijsmarkt; dit zullen voornamelijk scholen zijn die WebChair middels een jaarlijks abonnement afnemen. De markt is groot:

- In Nederland: Per jaar gaan 10.000 kinderen niet naar school.
- In Europa: Per jaar gaan 250.000 kinderen niet naar school.

WebChair streeft ernaar om binnen een tijdspanne van vijf jaar een Europees marktaandeel van 11% te verkrijgen. Het is de ambitie om in 2016 in Nederland, België, Finland, Noorwegen en Zweden actief te zijn. In 2018 wordt getracht de Deense en Engelse markt aan te boren. In 2019 wordt geprobeerd om de Ierse, Duitse en Franse markt aan te boren.

Op dit moment hebben 5 samenwerkingsverbanden van scholen – met in totaal 400 basis- en middelbare scholen - al een contract gesloten met WebChair en zetten zij de WebChair in om ook voor kinderen met autisme of gedragsproblemen passend onderwijs te bieden en hiermee het re-integratieproces te faciliteren. Verder zijn er inmiddels al meer dan 50 kinderen aangemeld om in het schooljaar 2015-2016 met de WebChair te beginnen.

Partners en adviseurs

WebChair heeft een raad van advies die kan worden onderverdeeld in *Wetenschappelijk* en *Zakelijk*. Aan de wetenschappelijke kant worden voornamelijk adviseurs aangetroffen die actief zijn in de medische-, psychologische- of industriële ontwerpsector. Aan de zakelijke kant zijn adviseurs actief in de financiële-, juridische- en IT-sector.

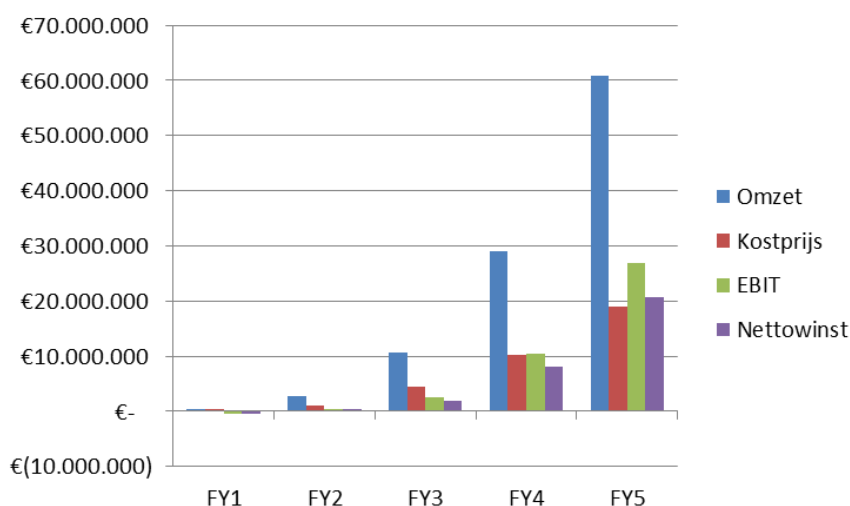
Onderstaande partners geloven nadrukkelijk in WebChair:

Financials: kostenstructuur en omzetstromen

WebChair vraagt een fee van €3800 per jaar voor gebruik van hardware, software en bijbehorende begeleiding (per kind). Dit bedrag ligt binnen het budget dat scholen per jaar per leerling beschikbaar hebben voor dergelijke ondersteuning. Voor de begeleiding aan de school en leerling zet WebChair ZZPers in waardoor een groot deel van de kosten variabel blijven. In jaar 1 is de marge nihil door hoge inkoop kosten bij laag volume. In jaar 2 kan een gezonde marge worden behaald op inkoop (>50%). In de daaropvolgende jaren groeit WebChair naar verwachting exponentieel.

Verkoop gaat via scholen-kringen waarbinnen WebChair inmiddels een goed netwerk heeft. Opschaling binnen Nederland kan via deze kringen met relatief lage marketing budgetten. Internationale

opschaling is niet noodzakelijk voor break even maar wel om te kunnen groeien. Hierin zit een risico met betrekking tot lokaal beleid en beschikbare overheidsbudgetten. De kosten worden voornamelijk gevonden in salaris van personeel, het optimaliseren van de dienstverlening, marketing en sales van WebChair.



	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
Omzet	€ 486.770	€ 2.746.282	€ 10.675.751	€ 29.016.487	€ 60.838.918
Kostprijs	€ (412.920)	€ (1.128.819)	€ (4.494.471)	€ (10.322.985)	€ (18.921.350)
Brutowinst	€ 73.850	€ 1.617.463	€ 6.181.280	€ 18.693.502	€ 41.917.568
Operationele en marketingkosten	€ (369.072)	€ (586.703)	€ (1.368.280)	€ (2.944.516)	€ (5.066.821)
EBITDA	€ (295.222)	€ 1.030.760	€ 4.813.000	€ 15.748.986	€ 36.850.747
Afschrijvingen	€ (149.248)	€ (604.164)	€ (2.189.740)	€ (5.260.988)	€ (10.016.559)
EBIT	€ (444.470)	€ 426.596	€ 2.623.260	€ 10.487.998	€ 26.834.188
Nettowinst	€ (450.327)	€ 324.187	€ 2.018.434	€ 8.075.759	€ 20.662.325

WebChair zal naar verwachting in 2020 zo'n 21.000 kinderen van een leerplek voorzien, bij een totale marktgrootte van 250.000 kinderen. Tegen een fee van €3800 euro per kind per jaar zal de omzet dus op bijna €61m liggen. EBIT zal in dat jaar bijna €27m zijn.

Analyse financieel analist

Highlights:

- WebChair speelt duidelijk in op een maatschappelijk behoefte waarbij een substantieel maatschappelijk rendement gerealiseerd kan worden.
- De onderneming is opgezet door een ervaren ondernemer met een duidelijke visie en een goed netwerk binnen het onderwijs.

Risico's	Mitiganten
- Er is een zeer sterke groei geprognoseerd.	- Als er een significante afslag op de cijfers wordt gemaakt is de businesscase nog steeds haalbaar. Kosten lopen mee met de omzet.
- Internationale uitrol is noodzakelijk. Er bestaat een grote afhankelijkheid van politiek en onderwijs mentaliteit. Dit kan per land verschillen.	- Kennis van het onderwijssysteem en regelgeving in 1^e uitrol landen aanwezig en toepasbaar voor aan te boren markten.
- Concept is makkelijk te kopiëren; hoe sterk is het first mover advantage?	- Onderwijsinstellingen laten niet makkelijk commerciële organisaties toe. Zij kijken hierbij vooral naar wat andere regio's doen en werken samen met universiteiten om resultaten te valideren. Het wetenschappelijk bewijs draagt bij aan vertrouwensrelatie met klant

Financieringsvormen en voorwaarden

De converteerbare lening is een lening met daarbij het recht de lening later om te zetten naar certificaten van aandelen in het bedrijf. De totale looptijd van de lening is vijf jaar. De ondernemer biedt een rentepercentage van 4% per jaar. Opgelopen rente en aflossing worden tot het moment van conversie niet uitbetaald.

- De crowdfunder krijgt tijdens de looptijd van de lening eenmaal de mogelijkheid om het uitstaande leenbedrag plus opgebouwde rente te converteren naar aandelen. Deze mogelijkheid dient zich aan als een substantiële nieuwe investeerder, die eerder nog niet in het bedrijf investeerde, minimaal € 100.000 investeert en daarmee een aandeel verwerft in de onderneming. De crowdfunder kan de lening plus rente converteren naar certificaten van aandelen tegen dezelfde voorwaarden als deze nieuwe investeerder, maar met een korting op de aandelenprijs. De korting bedraagt 15% als conversie in jaar 1 wordt aangeboden en 30% in jaar 2 of 3. Alleen indien conversie al binnen twee maanden na afloop van de crowdfunding campagne wordt aangeboden, is er geen korting.
- Indien u ervoor kiest om niet tot conversie over te gaan zal er na het moment van conversie aangevangen worden met de lineaire aflossing (per jaar) van de hoofdsom inclusief de opgelopen rente. De eerste betaling zal plaatsvinden op 1 januari na het moment van conversie en de hoogte van de termijnbedragen zal worden bepaald op basis van de resterende looptijd.

Achterstelling De converteerbare lening is achtergesteld aan huidige of toekomstige bankfinanciering om het voor de ondernemer mogelijk te maken om voor de groei van de onderneming nieuw kapitaal aan te trekken. Bij de start van deze campagne is er nog geen bankfinanciering aangetrokken door de onderneming.

Maximum lening Op basis van de geprognosticeerde cijfers van WebChair B.V. heeft Oneplanetcrowd het maximaal te lenen bedrag op € 500.000 gesteld.

Zekerheden Ondernemer verpandt aan de crowdfunders, tot zekerheid van de nakoming van verplichtingen, de volgende zaken:

- alle huidige en toekomstige vorderingen
- alle roerende zaken
- alle huidige en toekomstige intellectuele eigendomsrechten

Verpanding van de gestelde zekerheden komt te vervallen indien een toekomstige financier minimaal € 100.000 investeert, waarmee u het recht krijgt te converteren of indien een bank een kredietfaciliteit verstrekt en het verzoek indient om de verpanding op te heffen.

Hoe beoordeelt Oneplanetcrowd de projecten en ondernemers?

Bekijk het antwoord bij de [veel gestelde vragen](#).

Disclaimer

Oneplanetcrowd geeft in geen enkele vorm door middel van dit investment sheet beleggings- of investeringsadvies. De aangeboden profielen op de website zijn uitdrukkelijk geen aanbevelingen van de zijde van Oneplanetcrowd om geld te verstrekken. De investeerder dan wel crowdfunder maakt zelf zijn of haar eigen beoordeling en investeringsbeslissing, al dan niet met behulp van een eigen adviseur. Diversificatie is hierbij een essentieel onderdeel van risicoreductie. Het is raadzaam de verstrekte informatie bij de projecten en bedrijven goed te lezen. Tevens is Oneplanetcrowd van mening dat het raadzaam is niet meer dan 10% van uw vrij belegbare vermogen te investeren in crowdfunding-projecten en uw risico's te spreiden door uw totale investering over meerdere projecten te verdelen. Investeren met geleend geld wordt zeer afgeraden. Daarnaast kan de waarde van uw investering fluctueren. Hierbij geldt dat in het verleden behaalde resultaten geen garanties bieden voor de toekomst. De berekeningen van gegevens die in deze investment sheet staan zijn theoretische berekeningen. In de praktijk behaalde en te behalen resultaten kunnen hiervan afwijken.