



Investment sheet

Overzicht

Bedrijfsnaam:	Saudi European Dates Company
Website:	www.yogiyousef.com
Doelbedrag (minimum):	€ 200.000
Streefbedrag (maximum):	€ 600.000
Financieringsvorm:	Lening
Rente:	7%
Looptijd:	1,5 jaar/ 18 maanden (voorfinanciering van één oogst)
Zekerheden:	Ondernemer verstrekt een eerste pandrecht aan de crowdfunders, gevestigd op alle huidige en toekomstige debiteuren en alle roerende zaken, waaronder de constante voorraad dadels en materialen.
Borgstelling:	De Nederlandse oprichter geeft een persoonlijke borgstelling voor 25% van de crowdfundinglening.

Pitch

In drie jaar tijd is de vraag naar Yogi & Yousef dadels gegroeid van 3.000 kg naar 300.000 kg. Klanten zoals supermarktketen Marqt, Holland and Barrett, de Bijenkorf, Coffee Company en Vitaminstore verkopen onze dadels al, producenten van energy bars verwerken ze en veel nieuwe klanten zoals Wholefoods (UK), Veganz (Dld) en Ekoplaza (NL) willen aankomend jaar nog onze dadels opnemen in hun assortiment. Om aan de toenemende vraag te voldoen zijn meer dadels nodig. Met deze financiering willen we gaan oogsten. In totaal 300.000 kg dadels, zodat een groeiend aantal klanten op verantwoorde wijze van onze natuurlijke dadels kan genieten. Plukt u ook de vruchten van onze nieuwe oogst?

Wij zijn ons bedrijf gestart, om te laten zien dat samenwerking en vriendschap tussen culturen, letterlijk en figuurlijk, zijn vruchten afwerpt. Met ons bedrijf willen we een brug slaan tussen Oost en West. Met onze dadels en dadelproducten bieden we een gezond en smaakvol alternatief voor zoete snacks, gemaakt met geraffineerde suikers en ongezonde toevoegingen. Van de boom tot aan de consument controleren we het gehele proces helemaal zelf. We streven naar een 100% natuurlijke dadel: vrij van pesticiden, zonder chemische behandeling en zonder toevoegingen zoals conserveringsmiddelen of glucosestroop. We betalen lokale werknemers een eerlijk en stabiel inkomen, zorgen voor veilige werkcondities en hebben oog voor onze medemens; zo doneren we onze dadels aan voedselbanken en vluchtelingen.

Yogi & Yousef is de enige aanbieder van kwaliteitsdadels (van het ras Sukkary) in Europa en de enige die een echt consumentenmerk voor dadels heeft weten neer te zetten. In het eerste jaar na de

oprichting (2013) hebben we gewerkt aan het standaardiseren van de kwaliteit van de Sukkary dadels en het ontwikkelen van marketingconcepten. Vanaf de zomer van 2014 zijn we begonnen met verkopen van onze dadels via verschillende markten (retail, groothandel en voedselverwerkingsindustrie) en kanalen (fysiek en online). Sinds 2015 maken we nieuwe producten met onze dadels, zoals dadelsiroop, -pasta en zoete snacks, die we via deze kanalen verkopen. Vanaf eind 2015 zijn we winstgevend en groeit onze omzet ieder kwartaal verder. We streven ernaar om in 2020 meer dan 2.000 ton dadels af te zetten met een marge van 25%.

Door in de komende jaren het oogstproces efficiënter te maken, het verpakken van de dadels van Nederland naar Saudi Arabië te verplaatsen en nieuwe dadelproducten toe te voegen aan ons assortiment verwachten we de winstgevendheid verder te vergroten.

Financieringsbehoefte

Yogi & Yousef wil komend seizoen minstens 300.000 kg plukken, verpakken, vershippen en verkopen. De kosten hiervoor zijn begroot op € 930.000. Omdat de gehele oogst eerst geplukt, verpakt en naar Nederland verscheept moet worden voordat deze kan worden verkocht moeten deze kosten grotendeels voorgefinancierd worden.

Een deel van deze kosten kan al uit de lopende kasstroom worden betaald omdat er nog uit aanwezige voorraad van de vorige oogst wordt verkocht en omdat de cashflow ook meteen op gang komt wanneer de eerste nieuwe oogst in Nederland aankomt. Uiteindelijk zal dan nog € 550.000 voorgefinancierd moeten worden. 20% hiervan zal worden gefinancierd door de ondernemers zelf vanuit privémiddelen.

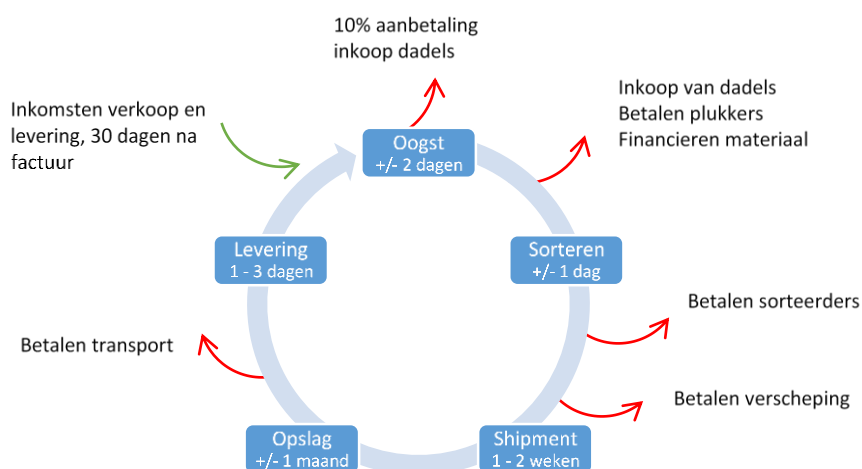
Voorfinanciering oogst: € 930.000

- Lopende cashflow: € 380.000

- Eigen middelen: € 110.000

Nog te financieren: € 440.000

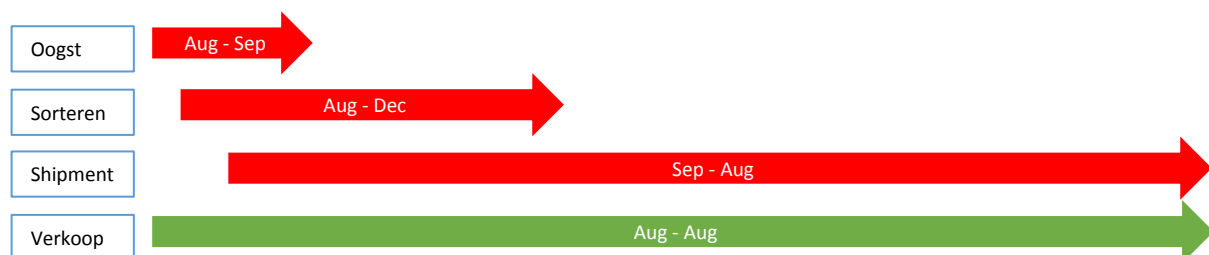
Indien het streefbedrag wordt behaald, zullen meer dadels worden geplukt tot een maximum van 400.000 kg. Dit is de ingeschatte marktcapaciteit op basis van de vraag en de huidige sales pijplijn. Met een financiering van het doelbedrag van € 200.000 kunnen we weliswaar een stuk minder dadels plukken maar wel aan de minimale marktvraag voldoen.



De ontwikkeling van de cashflow wordt behoorlijk door het seizoen gedreven. Omdat op voorhand is besloten (op basis van de marktvraag!) hoeveel kg dadels er in het seizoen geplukt gaat worden zijn de meeste kosten *ook* zeer goed te voorspellen (het is duidelijk wanneer leveranciers, plukkers en transport betaalt moet worden).

- Het benodigde werkkapitaal van Yogi & Yousef is in het seizoen hoog doordat (een deel van) de kosten voor de inkoop, het plukken en sorteren betaald moeten worden voordat er daadwerkelijk inkomsten gegenereerd kunnen worden vanuit de verkoop van de oogst. Er zal dus altijd een financieringsbrug nodig zijn.
- Bij de verkoop van 300.000 kg dadels is er na één oogst, op basis van de bekende verkoopprijzen, een vrije kastroom beschikbaar van € 549.000. Dit is voldoende voor het terugbetalen van de benodigde € 440.000.

Hoe verloopt een seizoen voor Yogi & Youssef eigenlijk?



- Het oogst seizoen van dadels in Saoedi-Arabië loopt van augustus tot en met september. Tijdens deze twee maanden worden de dadels in een oase in het midden van de Arabische woestijn geplukt voor de rest van het verkoopseizoen.
- De geoogste dadels worden handmatig gesorteerd en op basis van de kwaliteit onderverdeeld in drie klassen. Het uitsorteren gebeurt vanaf de start van de oogst in augustus en loopt door tot december.
- Na het sorteren worden de dadels verpakt en direct gekoeld. Het koelen zorgt dat de dadels 2 jaar goed te houden zijn.
- De gekoelde dadels worden geconditioneerd verscheept naar Nederland.
- In Nederland worden de dadels opgeslagen in een koelcel tot verkoop.
- De verkoop van de dadels gebeurt dus het hele jaar door, dan wel uit directe oogst, dan wel vanuit de opgeslagen voorraad.

Financiën

Verdienmodel

Iedere oogst levert dadels op van verschillende kwaliteit. Yogi & Yousef heeft als merk een zorgvuldig productaanbod ontwikkeld waarmee iedere kwaliteit dadel verkocht kan worden. Zo kunnen ook klasse III dadels door Yogi & Yousef voor consumentenprijzen verkocht worden (o.a. dadelpasta, -siroop, dadelrepen en chocolade dadels). Hiermee komt de gemiddelde verkoopprijs en het rendement van deze dadels ver boven de 'reguliere' marktopbrengsten.

Klasse I: Dit zijn de hoogste kwaliteit (premium) dadels. Deze worden verkocht in kleine verpakkingen met hoge marges via retailketens, food service en direct aan de consument via onze webshop. Ongeveer 30% van de oogst is hiervoor geschikt. Voorbeelden van deze producten zijn onze snack box en share box.

Klasse II: Dit zijn dadels met velloslating, welke verkocht worden met een gemiddelde marge, voornamelijk aan groothandel. Dit is ongeveer 40% van de oogst. Deze dadels worden aangeboden in onze 3 kg big box.

Klasse III: Dit zijn beschadigde dadels, welke verkocht worden met lagere marges. Deze dadels worden verkocht aan partijen die de dadels verwerken, zoals bijvoorbeeld bakkers & voedselproducenten. Dit beslaat ongeveer 30% van de oogst. Verder ontwikkelt Yogi & Yousef hier nieuwe producten mee, zoals dadelpasta en dadelrepen, die hogere marges meebrengen. Deze dadels worden veelal in bulk aangeboden aan B2B, maar ook aan consumenten in kleinverpakkingen.

Tabel 1 – Winst en verliesrekening

Seizoen (Oktober - September)	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Kosten dadels per kg	-€ 2.89	-€ 3.49	-€ 3.42	-€ 3.39	-€ 3.35
Gemiddelde verkoopprijs per kg	€ 6,90	€ 7,38	€ 7,75	€ 8,06	€ 8,22
Kilogram dadels verkocht	120.000	300.000	600.000	1.200.000	2.000.000
Omzet	€ 828,000	€ 2,214,900	€ 4,651,290	€ 9,674,683	€ 16,446,961
Inkoop kosten	-€ 346,800	-€ 1,047,000	-€ 2,052,120	-€ 4,063,198	-€ 6,704,276
Brutowinst	€ 481,200	€ 1,167,900	€ 2,599,170	€ 5,611,486	€ 9,742,685
Kosten personeel	-€ 254,000	-€ 210,100	-€ 406,994	-€ 616,464	-€ 670,922
Kosten huur en faciliteiten	-€ 36.046	-€ 45.609	-€ 88.358	-€ 172.662	-€ 333.624
Kosten verpakking, transport, etc.	-€ 199,953	-€ 518,142	-€ 1,047,269	-€ 2,117,622	-€ 3,509,877
Afschrijving, valutahedge, interest	€ -3,813	€ -71,642	€ -126,345	€ -229,903	€ -324,705
EBITDA	-€ 8.799	€ 394,049	€ 1,056,549	€ 2,704,738	€ 5,228,262
Opbrengsten per kg	-€ 0.07	€ 1.31	€ 1.76	€ 2.25	€ 2.61

**** Tijdens het schrijven van deze Investment Sheet wordt bekend dat een deel van het inpakwerk van Nederland naar Saudi-Arabië zal worden verplaatst. Dit heeft een positieve uitwerking op de prognose en dit zal op de definitieve projectpagina verwerkt zijn in de nieuwe Winst en Verlies prognose.**

Toelichting en Strategie:

Verkoop:

- Yogi en Yousef verkoopt haar dadels direct aan verschillende winkelketens, consumenten en de groothandel. Er is geen sprake van hoge afhankelijkheid van één grote klant. Doordat ook klasse III dadels door Yogi & Yousef via het retailkanaal verkocht worden (o.a. dadelpasta, -siroop, dadelrepen en chocolade dadels) neemt de gemiddelde verkoopprijs per kg dadels toe.
- In het huidige seizoen 2016-2017 wordt een verkoop van 300.000 kilo dadels verwacht, een stijging van 168% t.o.v. 2015-2016. In het jaar daarvoor is er bijna 300% groei gerealiseerd. De groei is voornamelijk afkomstig van verbeterde online sales en het aantrekken van nieuwe klanten zoals Bijenkorf, Pathé, Holland & Barrett, Marqt, Coffee Company en Vitaminstore.
- Momenteel worden er ook capaciteit vergrotende investeringen gedaan in online sales. Daarnaast is Y&Y vorig jaar BRC gecertificeerd, één van de hoogste Europese voedselveiligheidsstandaarden. Dit type certificaat is een vereiste om aan grote Europese

winkelketens te kunnen leveren. Hier zijn de eerste resultaten van zichtbaar (Wholefood in VK, Holland & Barrett en Veganz in Duitsland). Hier zijn de eerste resultaten van zichtbaar (Wholefood in VK, Holland & Barrett en Veganz in Duitsland).

- Het wordt realistisch geacht dat de verkoop uiteindelijk zal groeien tot 2 mln. kg in 2020.

Kosten:

- Yogi en Yousef plukt en sorteert de dadels met eigen lokale werknemers (i.p.v. rechtstreekse inkoop bij de boer) en waarborgt daarmee de kwaliteit van de dadels. Er zijn nog veel voordelen te behalen in dit pluk- en sorteerproces. Geplande verbeteringen voor het komende jaar zijn o.a.: sortering van de dadels tijdens het plukken, wat moet resulteren in een hoger percentage klasse I en minder sorteringskosten. Door een nieuwe sorteeropstelling kunnen we sneller en efficiënter sorteren, dit zal de kosten verder reduceren.
- Yogi en Yousef beheert het oogstproces dus helemaal zelf maar loopt *niet* het risico van een mislukte oogst. De bomen zelf zijn eigenaar van de lokale boeren en alleen wanneer de oogst goed is besluit Yogi en Yousef deze af te nemen.
- Yogi en Yousef verzorgt eigen distributie, sales en marketing. Doordat er geen werk wordt uitbesteed aan derden worden kosten goed gecontroleerd en hiermee marges vergroot.
- De kosten bestaan verder uit o.a. loonkosten van lokale werknemers, opslag, faciliteiten, verpakkingsmateriaal en verscheping van de dadels naar Nederland.
- De inkoopprijs per kg zal de komende jaren kunnen dalen door verbeterde efficiëntie bij het plukken, sorteren en verpakken van de dadels. Daarbij zullen de kosten voor het verscheppen per dadel lager liggen bij een groter volume.

Balans op 31 december 2015

Tabel 2 – Balans per '31 dec 2015			
Activa		Passiva	
Materiele activa	51.309	Lang lopende schuld	281.885
Voorraad	238.990	Rekeningcourant	19.723
Debiteuren	102.637	Overige kortlopende schulden	136.745
Cash	9.574	Kapitaal en reserves	(14.539)
		Belasting	(7.565)
		Resultaat	(13.740)
Totale Activa	€ 402.509		€ 402.509

Toelichting:

Voorraad

Om de levering aan vaste klanten te kunnen waarborgen wordt er een voorraad dadels

aangehouden. Deze is momenteel genoeg voor de klantvraag van ongeveer drie maanden. In het komende jaar zal de voorraad grotendeels in Nederland worden opgeslagen, hier is inmiddels al extra capaciteit voor ingekocht.

Debiteuren

Tijdens de Kerstperiode vindt veel verkoop plaats. Hierdoor wordt een grotere debiteurenpositie opgebouwd.

Schulden

Yogi & Yousef heeft momenteel een schuld aan de oprichters van € 281.885. Met deze eigen gelden heeft ondernemer de eerste oogsten gefinancierd en het bedrijf laten groeien tot waar het nu staat.

Er is met ondernemers afgesproken dat op deze lening niet wordt afgelost gedurende de looptijd van de crowdfundinglening.

Yogi & Yousef heeft alle investeringen tot nu toe verder uit eigen middelen gedaan (oprichters).

Yogi & Yousef heeft geen externe (bank)leningen.

Kapitaal en reserves

Vanwege de verliezen van het jaar ervoor is er een negatief eigen vermogen opgebouwd van € 14.539.

Crediteuren

De crediteurenpositie bestaat voornamelijk uit inkoop van dadels en verpakkingsmaterialen.

Belasting

Eind 2015 was er een vordering op de belastingdienst

Team

Managementteam

Naam	Functie	Achtergrond
Jochem Geheniau	Directeur	• Bedrijfskundige, 2001, Rijksuniversiteit Groningen • Oprichter Holland Gulf Chamber of Commerce • Betrokken bij ontwikkeling van dadelveiling in Saudi-Arabië
Yousef Al Dokhail	Directeur	• Importeur van Nederlandse poot aardappelen in de jaren '90 • Organisator van dadelfestival in Saudi-Arabië • Initiator Unaizah dadelveiling, naar voorbeeld Flora Holland in Nederland

Markt & concurrentie

Markt

In Europa worden naar schatting 80 miljoen kg dadels geïmporteerd. De markt voor kwaliteitsdadels

in Europa wordt geschat op 19 miljoen kg dadels. Met een gemiddelde verkoopprijs van € 5 en hoger voor kwaliteitsdadels is de totale markt hiervoor geschat op € 95 miljoen.

Concurrentie

Er zijn (nog) geen noemenswaardige importeurs van Sukkary dadels in Europa die direct aan Retail en consumenten leveren, zeker niet ondersteund door een eigen consumentenmerk.

Concurrenten:

- Mehadrin, levert Medjool dadels aan groothandel en consumenten.
- King Solomon dadels, Medjool dadels geleverd aan groothandel
- Toeleveranciers van kwaliteitsdadels

Concurrentievoordeel:

Smaak en type dadel De Sukkary dadel heeft een unieke smaak en is heerlijk zacht en zoet. Bij 93% van de mensen die het proeven valt het in de smaak. In vergelijking tot de huidige dadels die in de markt worden aangeboden is het zachter dan de Deglet Nour en een minder scherpe zoetheid dan de Medjool dadel

Verpakking Wij verpakken onze dadels op een innovatieve en toegankelijke wijze, onze snack box – 3 dadels zonder pit in een snackverpakking is hier een voorbeeld van.

Direct van de boer Wij plukken en verpakken onze dadels zelf. Daardoor hebben we meer controle op de kwaliteit en kunnen we sneller en makkelijker inspelen op marktbehoeftes.

Voedingsstoffen Onze dadels hebben tot 4 x meer mineralen dan reguliere dadels. Dit komt door

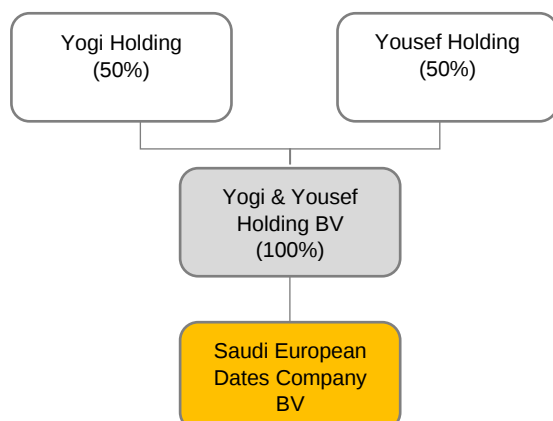
Samenwerking De samenwerking tussen Yogi (Nederland) en Yousef (Saudi) is uniek. Als enkele importeur is het moeilijk zakendoen in Saudi-Arabië, dan krijg je de kwaliteit niet uit de markt.

Eigen standaardisatie We hebben onze eigen sorterings- en kwaliteitssysteem ontwikkeld op basis van de markt voor deze type dadels. Er zijn geen andere aanbieders van deze type dadels die dit hebben ontwikkeld.

100% natuurlijk De meeste dadels worden na het oogsten behandeld met chemicaliën, glucosestroop of conserveermiddelen. Dat doen wij niet. Er worden niets aan onze dadels toegevoegd. Onze dadels worden volgens traditionele methoden schoongemaakt en geconditioneerd opgeslagen, waarmee ze vers en zacht blijven. Dit hebben we op basis van eigen onderzoeken ontwikkeld.

Mede door gunstige marktomstandigheden verwachten Yogi & Yousef dat een groei naar 2.000.000 kg in 5 jaar behaald kan worden. Mensen willen in toenemende mate gezond eten en wijzen geraffineerde zoetwaren af en de markt voor kwaliteitsdadels is nog steeds groeiende

Juridische structuur



De twee persoonlijke holdings van de oprichters bezitten 50% in de tussenholding Yogi en Yousef Holding BV. De crowdfundinglening zal worden verstrekt aan de werkmaatschappij – Saudi European Dates Company. De keuze voor een tussenholding is vanwege eventuele toekomstige participaties. Deze holding zal dan ook mee tekenen op de Leningsovereenkomst.

Analyse van Oneplanetcrowd

Bevindingen

- Er is meer dan voldoende vraag naar de producten van Yogi en Yousef. Klanten zijn gerenommeerde partijen waar inmiddels goede relaties mee zijn opgebouwd.
- Yogi & Yousef is vorig jaar BRC gecertificeerd, waarmee grote winkelketens kunnen worden bediend. Hiermee neemt ook de vraag buiten Nederland toe.
- De daadwerkelijke bomen waarvan wordt geplukt blijven eigendom van de lokale boeren en zijn dus geen onderdeel van het bedrijfsrisico. Het risico van een mindere oogst ligt tot het moment van plukken dus bij de boer.
- Kwaliteit van de dadels wordt geoptimaliseerd doordat er met eigen methoden en werknemers wordt geplukt en gesorteerd.
- Yogi en Yousef wordt neergezet als consumenten 'merk'. Het gaat dan om meer dan het product (de dadel) alleen waardoor kansen in de markt worden vergroot, segmentatie kan worden toegepast en verkoopopbrengsten kunnen worden vergroot.
- Bewuste segmentatie en productontwikkeling zorgt voor margeverbetering de komende jaren.
- De combinatie van lokale kennis en marktkennis in Europa is sterk. Ondernemers hebben relevante ervaring met handelsbetrekkingen en kennis in de regio.
- Commitment van ondernemers is aantoonbaar met eigen gelden die tot nu toe zijn geïnvesteerd en ondernemers brengen ook nu weer eigen middelen in en staan persoonlijk borg voor de crowdfundinglening.

Risico's en mitiganten

- Risico: Wisselkoersrisico. Dit risico wordt door de ondernemer gedragen.
Mitigant: Er is een reserve post opgenomen om eventuele fluctuaties in de wisselkoers op te kunnen vangen.
- Risico: Tegenvallende oogst, waardoor de vraag van vaste klanten onder druk komt staan.
Mitigant: Het bedrijf spreidt haar inkoop over verschillende boeren, waardoor zij haar afhankelijkheid van de oogst van een boer vermindert. Daarnaast houdt zij een voorraad achter de hand waarmee ze de vraag van vaste klanten aankan voor enkele maanden.
- Risico: Prijsdruk
*Mitigant: Er moeten voldoende lage kwaliteits dadels worden verkocht om de verkoopprijs van de betere dadels competitief te houden. Momenteel worden er investeringen gedaan in het vergroten van de afzetmarkt voor dadels met een mindere kwaliteit (verwerking door producenten) en hiermee heeft Yogi & Yousef o.a. bekende repenproducent **LifeFood** al aan zich weten te binden.*
- Risico: Regelgeving en politiek klimaat Saoedi-Arabië
Mitigant: Er wordt gekeken naar een mogelijke spreiding van inkoop tussen Saoedi-Arabië en Tunesië. Dit zal de afhankelijkheid van en blootstelling aan Saoedi-Arabië vermindert. Daarbij is Jochem Geheniau goed bekend met de ontwikkelingen in Saoedi-Arabië, mede door zijn achtergrond in commerciële handelsmissies in de Perzische Golf.

Lees [hier](#) meer over hoe Oneplanetcrowd ondernemers beoordeelt.

Financieringsvoorwaarden

Lening

Het betreft hier een lening met een looptijd van 18 maanden, oftewel 1,5 jaar. Aflossing en rentebetaling geschiedt aan het einde van de looptijd in een keer. De ondernemer biedt een rentepercentage van 7% per jaar. Het maximaal te lenen bedrag is op €600.000 gesteld.

Achterstelling

De Crowd is achtergesteld aan huidige en toekomstige bankfinanciering. Er is momenteel geen bankfinanciering verstrekt.

Zekerheden en borgstelling

Ondernemer verstrekt een eerste pandrecht aan de crowdfunders, tot zekerheid van de nakoming van verplichtingen. Het eerste pandrecht wordt gevestigd op de volgende zaken:

- Alle huidige en toekomstige debiteuren
- Alle roerende zaken, waaronder alle voorraad dadels en materialen
- De Nederlandse oprichter Jochem Geheniau geeft een persoonlijke borgstelling voor 25% van de crowdfundinglening.

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. In de tijd tussen verstrekken van de lening en de uiteindelijke aflossing kan het gebeuren dat een onderneming minder resultaat boekt dan geprognoseerd of zelfs failliet gaat. De te verstrekken lening valt niet onder het depositogarantiestelsel. Het verstrekken van een lening is daarom risicovol. De berekeningen van gegevens die in deze investment sheet staan zijn theoretische berekeningen. In de praktijk behaalde en te behalen resultaten kunnen hiervan afwijken.