

Bedrijfsnaam	Peerby
Website	www.peerby.com
Doelbedrag campagne	€300.000
Streefbedrag campagne	€1.500.000
Financieringsvorm	Converteerbare lening
Rente	6% tot 8%
Looptijd	Tot aandelenconversie of 60 maanden

Pitch

Peerby: Hét online platform om spullen te huren van je burens!

Stel, je hebt één avondje een BBQ en een partytent nodig. Dankzij Peerby kan je die gewoon een dagje huren van iemand uit je buurt!

Of je hebt een boormachine in de schuur liggen maar gebruikt hem slechts een paar dagen per jaar. Met Peerby kan je hem de andere dagen uitlenen aan iemand in je buurt en daar geld mee verdienen.

Peerby is begonnen in de succesvolle startup accelerators [Rockstart](#) en [Techstars](#) in Amsterdam en London. Sindsdien zijn we hard doorgesloegen naar een duurzaam bedrijf met internationale aandacht:

- Winnaar van meerdere duurzame innovatieprijzen (Postcode Lottery Green Challenge, Ben & Jerry's Join-Our-Core-Competition en New Cities Foundation Best Urban App)
- 1.7 miljoen euro opgehaald bij o.a. investeringsfondsen XAnge, SanomaVentures en Rubylight in 2014
- 170.000 gebruikers in o.a. Nederland, België, San Francisco, Los Angeles, New York
- €500.000.000 aan producten beschikbaar op het platform.

Tot half 2015 bood Peerby haar diensten gratis aan om snel een kritieke massa aan gebruikers op te bouwen. Sinds mei 2015 vraagt Peerby een commissie van 25% op het verhuurbedrag onder de productnaam Peerby Go in de pilotsteden Amsterdam en Utrecht. Wij zijn zeer trots mee te kunnen delen dat dit verdienmodel uitstekend blijkt te werken:

- De omzet groeit sindsdien maandelijks met gemiddeld 20% (73% gemiddeld vanaf mei, 20% laatste 6 maanden)
- Aantal maandelijks orders is exponentieel gegroeid van 60 (juni) naar 257 (okt) naar 527 (feb)
- Zeer positieve klantenfeedback van zowel aanbieders als vragers, gemiddeld een cijfer 9.

Daarnaast hebben we partnerschappen met Praxis (promotiekanaal) en Centraal Beheer Achmea (verzekering van verhuurde producten).

Nu we hebben bewezen dat ons verdienmodel goed werkt willen we zo snel mogelijk opschalen naar de grote Nederlandse, Engelse en Amerikaanse steden. Peerby is nu het leidende peer-to-peer huurplatform in de wereld en we willen deze positie behouden door agressief uit te breiden en de 'first mover' te zijn in alle relevante grote steden.

Het is zonde dat we als maatschappij zo veel meer spullen kopen en produceren dan we nodig zouden hebben als we meer van elkaar zouden lenen. Peerby werkt hard om de consumptie footprint ingrijpend te verlagen!

Leendoel en financieringsbehoefte

Het doel en streefbedrag van de campagne is respectievelijk €300.000 en €1.500.000.

Goal: €300.000

- Uitbreiding van ons verdienmodel Peerby Go in 5 steden in Nederland
- Verhogen van de conversie en verdiensten per gebruiker via continuë '[lean startup](#)' verbeteringen
- Uitbreiden van partnerschappen met promotiekanalen (o.a. Praxis)

Stretched goal (€500.000)

- Ons verdienmodel uitbreiden naar 10 steden in Nederland
- Ons verdienmodel uitbreiden naar London

Stretched goal (€750.000k):

- Ons verdienmodel uitbreiden naar de Amerikaanse steden waar we al communities hebben (o.a. San Francisco, Los Angeles en New York) en naar nieuwe steden.
- Door als eerste een peer-to-peer verhuurcommunity op te bouwen, verhogen we aanzienlijk de marktentry barrières voor potentiële nieuwe concurrenten.

Stretched goal (€1.000.000)

- Peerby verwacht nog veel groter te groeien en hiervoor binnen enkele jaren aanvullend groeikapitaal van een Amerikaans durfkapitaalfonds (venture capitalist) aan te trekken. Met onder andere [Sherpa Ventures](#) en [Founders Funds](#) is regelmatig contact. Zij hebben reeds hun interesse geuit om in Peerby te investeren na een succesvolle marktentry in de VS. Hoe meer kapitaal wij via Oneplanetcrowd ophalen, hoe sterker wij ervoor staan als we een deal met deze partijen onderhandelen.

Stretched goal (€1.500.000)

- Indien wij ons maximumbedrag van €1,5 miljoen ophalen kunnen we zó hard groeien dat we wellicht op eigen kracht door kunnen groeien (een financieringsronde kunnen overslaan en daarmee ook tijd besparen) en/of een gunstigere deal kunnen afsluiten met durfinvesteerders.

Eerdere investeringsrondes en leningen

De oprichters bezitten ~ 70% van de aandelen. Rockstart, Sanoma Ventures en Techstars bezitten gezamenlijk ongeveer ~30% van de aandelen in ruil voor hun investeringen in de opstartfase van Peerby.

De durfkapitaalinvesteringsfondsen XAnge Capital, Rubylight, Star Power en SanomaVentures hebben tezamen bijna 1,6 miljoen euro geïnvesteerd medio 2014 via converteerbare leningen. Zij zullen ook naar aandelen converteren als de Oneplanetcrowd investeerders converteren.

Peerby heeft sinds 2014 een lening lopen bij stichting DOEN met een openstaand bedrag van 58.500 euro. Deze wordt lineair afgelost tot 2019 met 4% rente.

Het bedrijf en de locatie

Peerby zit met haar team van vijftien ondernemende medewerkers in Amsterdam. Vanaf hier stuurt zij haar communities in Nederland, België en meerdere steden in de VS aan. (o.a. San Francisco, Los Angeles, New York, Chicago, Boston)

Hoe is Peerby eigenlijk ontstaan?

In 2009 brandde het huis van serial entrepreneur Daan Weddepohl (CEO Peerby) af. Ineens moest hij allerlei spullen lenen van vrienden en burens. Hij merkte dat hij zich bezwaard voelde om om hulp te vragen terwijl keer op keer burens zeer bereid bleken hem te helpen. In 2012 richtte hij samen met zijn goede vriend Eelke Boezeman (CTO Peerby) Peerby op. In 2014 ruilde ex-Goldman Sachs chief of staff EMEA Christina Calje (COO Peerby) haar corporate baan in voor een positie bij Peerby waar ze echt een verschil kan maken in de wereld.

Exit scenario/terugbetaling en aflossing

Conversie naar aandelen

In de sector waarin Peerby actief is, is het meest gebruikelijke conversiemoment de situatie dat een durfinvesteringsfonds een investering doet van enkele miljoenen. Naar verwachting zal dit binnen 2 jaar gebeuren. Er liggen reeds contacten met Sherpa Ventures, Founders Funds (Silicon Valley) en enkele anderen.

Verkoop van aandelen (exit moment)

De meest voor de hand liggende exitscenario's (momenten om uit te kunnen stappen door verkoop van de aandelen) zijn:

- koop door strategische investeerders (bijv. online marktplaatsen en bouwmarkten))
- een publieke beursgang

Het team

Het management bestaat uit:

[Daan Weddepohl](#) (CEO)

- Software bedrijf Entiq opgericht en verkocht
- Automatiseringsspecialist bij Philips en Fortis Bank
- Founder Institute (Silicon Valley entrepreneurship program)

[Eelke Boezeman](#) (CTO)

- Interaction designer bij de Nederlandse prijswinnende startup Whoopaa
- Ontwikkelaar van websites sinds 1998
- B.Sc. Kunstmatige Intelligentie en M.Sc. Interaction Design

[Christina Calje](#) (COO)

- Chief of staff bij Goldman Sachs
- Internationale uitbreiding van bedrijven ondersteund als director bij Lucas Pearce Consulting Ltd
- MBA New York University

ir. [Anna Noyons](#) (CPO)

- Eigenaar Strategic Design & innovatie agency (klanten o.a. HEMA, AXA, Startup Bootcamp)
- Product-service designer aan de TU Delft

- M.Sc. Industrial Design & Sustainability

Verder werkt er bij Peerby een team van elf gedreven werknemers: programmeurs, designers, analisten, marketing en klantenservice.

De markt

Marktgrootte

De potentiële markt voor peer-to-peer verhuur van spullen wordt geschat op €5 miljard in de VS en Europa. Onderbouwing:

In totaal spenderen consumenten in de EU en [VS](#) ~ €2,5 biljoen aan consumentengoederen per jaar. Minstens 1% hiervan betreft goederen die niet frequent gebruikt worden (zoals een boormachine) en dus uitermate geschikt zijn voor verhuur via Peerby. Onderzoek laat zien dat [20% van de populatie](#) zeer geïnteresseerd is in het huren van deze goederen van andere consumenten. Dat levert een peer-to-peer verhuurmarkt op van €5 miljard in enkel de VS en Europa. Soortgelijke inschatting zijn op andere wereldstreken van toepassing.

Concurrentie

Peerby is op dit moment de wereldleider op het gebied van peer-to-peer verhuur.

Het bedrijf dat het dichtst in de buurt komt is [Zilok](#). Zilok is in Frankrijk gesitueerd en haalt lang niet het productaanbod dat Peerby al heeft. Bovendien heeft Zilok geen sterke community feel en groeit het aanzienlijk minder hard.

Daarnaast is het denkbaar dat in de toekomst indirecte concurrenten zich meer op deze markt zullen gaan richten, zoals buurtapp [Nextdoor](#). Er zijn op dit moment geen signalen van concrete initiatieven van deze spelers bekend.

Tenslotte vormen de traditionelere verhuurbedrijven een mogelijk substituuut voor Peerby. Zij rekenen op dit moment echter nog hogere verhuurprijzen, hebben hogere opslag en transportkosten en bieden minder persoonlijke uitleg dan Peerby gebruikers.

Partners en adviseurs

Partners

Peerby heeft een partnerschap met Centraal Beheer Achmea. Achmea verzekert producten die via Peerby verhuurd wordt zodat gebruikers verzekerd zijn van hun geld in het geval een product kapot gaat.

Daarnaast heeft Peerby een partnerschap met Praxis. Op haar [website](#) promoot Praxis klanten om gereedschap via Peerby te huren. De doe-het-zelf markt krimpt door een gebrek aan kennis over klussen onder consumenten. Praxis waardeert het dat mensen die via Peerby verhuren elkaar informeel uitleggen hoe het product werkt en daarbij klustips geven. De samenwerking met Praxis heeft reeds goede omzetten opgeleverd in de pilotfase en gaat verder uitgebreid worden.

In de toekomst wil Peerby meer van deze type partnerschappen sluiten.

Adviseurs

Doordat Peerby aan zowel Founder Institute, Rockstart (Amsterdam) als de Techstars (London) accelerator heeft meegedaan ligt hier een groot netwerk aan internationale serial entrepreneurs en durfinvesteerders die Peerby coachen en helpen. Een klein selectie van namen: [Oscar Kneppers](#), [Jon Bradford](#), [Brad Feld](#), [David Cohen](#), en [vele vele vele](#) anderen.

Investeringsfondsen SanomaVentures en XAnge Capital bieden sterke financiële en strategische expertise. Rubylight bezit daarbovenop ook nog veel technische expertise over het bouwen van een schaalbaar software platform.

Financials: kostenstructuur en omzetstromen

Peerby heeft reeds 1,7 miljoen euro aan investeringen opgehaald, maar heeft pas halverwege 2015 haar verdienmodel (25% commissie op verhuur) geïntroduceerd in Amsterdam en Utrecht. Deze introductie is zeer

succesvol geweest maar de omzet hieruit bedraagt slechts enkele duizenden euro's vanwege de kleine schaalgrootte. Nu dit verdienmodel naar de andere steden uitgebreid wordt, verwachten we een zeer steile omzetstijging.

Tabel 1 laat de geprognostiseerde winst- en verliesrekening zien van 2016 t/m 2020. Vergeleken met fysieke bedrijven is de omzetcurve zeer steil, maar aangezien Peerby haar gehele dienstverlening gedigitaliseerd heeft en een ervaren managementteam bezit, is deze stijging in lijn met gelijksoortige schaalbare software bedrijven.

De grootste kostenpost zijn de kosten die het bedrijf moet betalen aan het personeel (~73%) In totaal heeft het bedrijf 15 personeelsleden in dienst en maandelijkse kosten rond de 50.000 euro.

		2016		2017		2018		2019		2020
Transacties		13.909		119.730		1.025.305		5.550.809		24.366.878
Geldstroom door platform	€	306.008	€	2.993.248	€	27.683.229	€	155.422.660	€	706.639.454
Peerby commissie		25%		25%		25%		25%		25%
Omzet	€	76.502	€	748.312	€	6.920.807	€	38.855.665	€	176.659.864
Directe verkoopkosten	€	1.530	€	14.966	€	138.416	€	777.113	€	3.533.197
Bruto marge	€	74.972	€	733.346	€	6.782.391	€	38.078.552	€	173.126.666
% van omzet		98%		98%		98%		98%		98%
Personeel	€	459.000	€	1.308.000	€	3.026.250	€	5.475.000	€	10.717.500
Faciliteiten	€	153.000	€	243.000	€	552.000	€	1.002.000	€	1.590.000
Klantacquisitie kosten	€	107.257	€	640.849	€	4.359.973	€	19.576.036	€	67.616.826
Onvoorzien	€	15.300	€	24.300	€	55.200	€	100.200	€	159.000
Operationele kosten	€	734.557	€	2.216.149	€	7.993.423	€	26.153.236	€	80.083.326
Operationele winst (EBITDA)	€	-659.585	€	-1.482.804	€	-1.211.032	€	11.925.316	€	93.043.341

Tabel 1. | Geprognostiseerde winst- en verliesrekening (conservatief scenario) Peerby 2016-2020

Onze prognoses voorspellen een ambitieuze maar in onze ogen realiseerbare groei. In het geval dat dit bovenstaande conservatieve scenario nog te positief blijkt te zijn, kan Peerby alsnog winstgevend worden doordat kosten verlaagd kunnen worden zonder in omzet achteruit te gaan. De begrote marketing en personeelskosten dienen namelijk om wereldwijde groei te bewerkstelligen. Slechts een klein gedeelte van deze kosten is nodig om de lopende omzetten te behouden.

Financieringsvorm en voorwaarden

Converteerbare lening

Het betreft een achtergestelde converteerbare lening. 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 6% per jaar. Investeerdere die €10.000 of meer investeren ontvangen 8% 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 \$250.000 investeert en daarmee een aandeel verwerft in de onderneming. Als deze conversie binnen 1 jaar na uitgifte plaatsvindt, converteert u met 15% korting op de aandelenprijs. Als conversie later dan 1 jaar plaatsvindt, ontvangt u 30% korting. Als de ondernemer al conversie kan aanbieden binnen twee maanden na afloop van de crowdfundingcampagne, is er geen korting van toepassing.

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 de eerstvolgende 1 januari na het moment van conversie en de hoogte van de gelijke termijnbedragen zal worden bepaald op basis van de resterende looptijd. Klik [hier](#) voor meer informatie en uitleg over de werking van de achtergestelde converteerbare lening.

Zowel bij deze converteerbare lening als bij de converteerbare leningen die Peerby reeds heeft uitgegeven aan vorige investeerders, is de ondernemer bij een investering van minimaal \$250.000 verplicht conversie aan te bieden aan alle leningverstrekkers, dus ook aan de crowdfunders. Aangezien dit drempelbedrag in Peerby's bestaande converteerbare leningovereenkomsten in US Dollars is gedefinieerd, is het in de overeenkomst met crowdfunders ook in US Dollars gedefinieerd.

Achterstelling

De converteerbare lening is achtergesteld aan 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.

Zekerheden

Ondernemer verpand 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, waaronder de merknaam, website en IT platform

Verpanding van de gestelde zekerheden komt te vervallen indien een toekomstige financier minimaal \$250.000 investeert, waarmee u het recht krijgt te converteren of indien een bank een kredietfaciliteit verstrekt met pandrechten.

Analyse Oneplanetcrowd

Bevindingen

- Peerby heeft aangetoond zowel een werkend verdienmodel (25% commissie) te hebben in Amsterdam en Utrecht als snel te groeien in gebruikersaantallen (170.000 gebruikers).
- Peerby heeft al substantiële bedragen aan funding ontvangen van o.a. durfinvesteringsfondsen XAnge Capital, SanomaVentures en Rubylight (1,7 miljoen euro in totaal)
- Het Peerby management heeft een sterk inzicht laten zien in het managen van een schaalbaar softwarebedrijf en beschikt daarnaast over een zeer ervaren internationaal adviseursnetwerk.
- Peerby bevindt zich in een groeimarkt. PWC voorspelt dat de deeleconomie de potentie heeft om te groeien van \$15 miljard dollar in 2015 naar \$335 miljard in 2025. Andere bronnen spreken van nog veel hogere bedragen binnen een nog kortere tijd. Aangezien Peerby een van de eerste was, kan dit zeer positief uitpakken voor Peerby zowel financieel als strategisch.

Risico's en mitiganten

- De ambitieuze groeiprognose kan lager uitvallen doordat het verdienmodel niet wordt opgepakt door andere steden dan Amsterdam en Utrecht of langzamer uitrolt dan verwacht.
- Een lagere groeiprognose kan uitmonden in een lager resultaat waardoor het langer duurt om financieel break-even te draaien.
- *Mitigant: In de financiële analyse van Peerby is enkel met het conservatieve scenario gerekend i.p.v. het (veel hogere) verwachte groeiscenario. Zelfs in het conservatieve scenario kan Peerby uitgroeien*

tot een winstgevend bedrijf. In het geval dat conservatief scenario nog te optimistisch blijkt, kan Peerby de kosten aanzienlijk terugdringen.

- Indien er nieuwe concurrenten opstaan met lagere commissie fees, zou Peerby haar commissie wellicht ook moeten verlagen.
- *Mitigant: Hoe sneller Peerby groeit, hoe hoger de marktentree barrières voor nieuwe spelers. Snelle groei is dus essentieel.*

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

Disclaimer en financieel risico

Het risico van een investering in de achtergestelde converteerbare lening is hoog. Daarentegen bestaat de kans dat u een hoog rendement behaalt als u uw lening heeft geconverteerd en het bedrijf uiteindelijk heel succesvol wordt.

Omdat converteerbare lening meestal verstrekt worden aan jonge, potentieel snelgroeiende bedrijven, kan het zijn dat de prognoses van de ondernemer niet uitkomen, dan wel in een ander tempo uitkomen. Een jonge onderneming is gedurende de eerste fase vaak ook nog afhankelijk van andere vroege fase investeringen, zoals subsidies en andere bijdragen om tot voldoende inkomen uit verkopen te komen. Er is een significant risico dat investeerders hun investering niet terug zullen krijgen, bijvoorbeeld doordat het bedrijf vertraging of fundamentele tegenslagen ondervindt bij de ontwikkeling van haar producten en markten. Of doordat het bedrijf niet in staat zal blijken om voldoende vervolginvesteringen te realiseren om de volgende fase te bereiken. Veel innovatieve startende bedrijven redden het uiteindelijk niet en moeten worden opgeheven.

Oneplanetcrowd geeft in geen enkele vorm door middel van dit investment sheet beleggings- of investeringsadvies. De investment sheet of 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 voorspellingen. In de praktijk behaalde en te behalen resultaten kunnen hiervan afwijken.