



Investment sheet

Overzicht

Bedrijfsnaam:	WakaWaka
Website:	Waka-Waka.com
Doelbedrag (minimum):	€400.000
Maximum bedrag:	€1.500.000
Financieringsvorm:	Converteerbare Lening
Rente:	6%
Looptijd:	Tot aandelenconversie (max 36 maanden) of 60 maanden

Pitch van de ondernemer

WakaWaka: Celebrating “Return on Impact”

WakaWaka is een snel groeiende social enterprise en biedt jou nu de mogelijkheid om aandeelhouder te worden. Wereldwijd zijn er 1,2 miljard mensen niet aangesloten op het elektriciteitsnet. Zij zijn afhankelijk van levensgevaarlijke, giftige en ook nog eens dure kerosine lampen en kaarsen. Gezamenlijk geven deze mensen jaarlijks meer dan \$30 miljard uit aan kerosine voor een klein beetje licht 's avonds. Voor WakaWaka is dit de belangrijkste doelgroep en het bedrijf is dan ook opgericht om juist deze mensen van licht te voorzien. Naast een gebrek aan veilig licht, betekent geen toegang tot elektriciteit ook dat bijvoorbeeld het opladen van mobiele telefoons problematisch is. WakaWaka biedt een veilige, duurzame en betaalbare off-grid solution op zonne-energie. Elke aankoop van een WakaWaka in Europa of de USA, zorgt ervoor dat wij elders in de wereld het licht aan kunnen zetten.

Er zijn inmiddels ruim 700.000 WakaWaka's verkocht dankzij de inzet van onze organisatie en een betrouwbaar netwerk van leveranciers en partners. Maar wij hadden dit succes niet kunnen bereiken zonder de support van onze crowd, onze Agents of Light.

Investeer in: Safe Sustainable Solar For All

WakaWaka biedt dezelfde kwaliteit producten aan in zowel westerse markten, als in ontwikkelingslanden. Iedereen heeft recht op de beste kwaliteit. Je investeert in alle activiteiten van WakaWaka wereldwijd, via de WakaWaka Holding. Dus zowel in onze activiteiten in de US en Europa, alsook in onze operatie in Rwanda.

Wat bieden we jou?

Wij bieden jou een achtergestelde converteerbare lening aan met een rente van 6% op jaarbasis. Je hebt het recht en de keuze om deze lening te converteren naar aandelen. Verder naar beneden lees je meer over de voorwaarden voor jouw "Return on Impact" (onze invulling van Return on Investment).

Wat is onze impact?

Elke aankoop van een WakaWaka in Europa of de USA, zorgt ervoor dat wij elders in de wereld het licht aan kunnen zetten. Met elke aankoop van een WakaWaka steun je ons [Share the Sun](#) programma, beheerd door de [WakaWaka Foundation](#), en doneren we WakaWaka's aan mensen in noodsituaties. Zo hebben wij WakaWaka's gedistribueerd in het door ebola getroffen Sierra-Leone en Liberia en aan Syrische vluchtelingen die dankzij hun WakaWaka hun mobiele telefoon kunnen opladen en in contact konden blijven met familie. Van de slachtoffers van de aardbeving in Nepal tot aan de recente getroffen van orkaan Matthew; wanneer het donker wordt beschikken zij over een betaalbare en duurzame bron van licht. Zij kunnen nu het meeste uit hun dag halen, door dat ze nu ook 's avonds kunnen werken of huiswerk kunnen maken.

Daarnaast creëren we via trainingsprogramma's van onze organisatie in Rwanda banen voor mensen in rurale gebieden en helpen wij bij de financiering van WakaWaka's voor agrarische coöperaties. Om dit alles te realiseren werken we nauw samen met organisaties zoals Save the Children, Habitat for Humanity, The Federation of International Red Cross and Red Crescent Societies (het Rode Kruis), The International Rescue Committee (in NL: Stichting Vluchteling) en World Vision.

Sinds de oprichting in 2012 heeft WakaWaka de volgende mijlpalen bereikt

- Meer dan 700.000 WakaWaka's verkocht
- Ruim 1 miljoen mensen van licht voorzien in noodsituaties en ontwikkelingslanden
- €11 miljoen omzet in 4 jaar tijd (gemiddeld 56% omzetgroei)
- Winnaar van verschillende prestigieuze (innovatie) prijzen
- Distributie in meer dan 40 landen en kantoren in Nederland, USA en Rwanda
- ruim €5 miljoen aan bruto mediawaarde gegenereerd in internationale pers (TV, print, online)
- Clinton Global Commitment gehaald "1 million lives impacted"
- Steun van grote schare aan (inter)nationaal bekende mensen:
 - o President Clinton, Kofi Annan, Al Gore, Aartsbisschop Tutu, Marco Borsato, Will.I.Am, Ariana Huffington (Huffington Post), Richard Branson, Janet Jackson, David Copperfield, Rose McGowan, Donna Karan, Bert & Ernie, diverse Presidenten, CEO's en ambassadeurs en vele, vele anderen. Wij noemen hen samen met vele tienduizenden andere fans, medewerkers, klanten en volgers: **Agents of Light!**

WakaWaka is sterk gegroeid in haar nog prille bestaan. Mede dankzij eerdere investeringen door onze grote wereldwijde community van crowdfunders (noemen wij "Agents of Light"), Eneco, FMO, Wero Panga en diverse Angel investors uit onder andere het PYMWYMIC netwerk, hebben wij de organisatie opgezet en uitgebreid, en ons huidige productportfolio ontwikkeld.

Met distributie in meer dan 40 landen en kantoren in Nederland, de USA en Rwanda zijn we met recht een internationale organisatie geworden. We hebben inmiddels bewezen dat we met WakaWaka niet alleen een sterk merk hebben weten neer te zetten, maar dat het business model dat we gekozen hebben zowel uniek als succesvol is.

Waar gaan we het geld voor gebruiken?

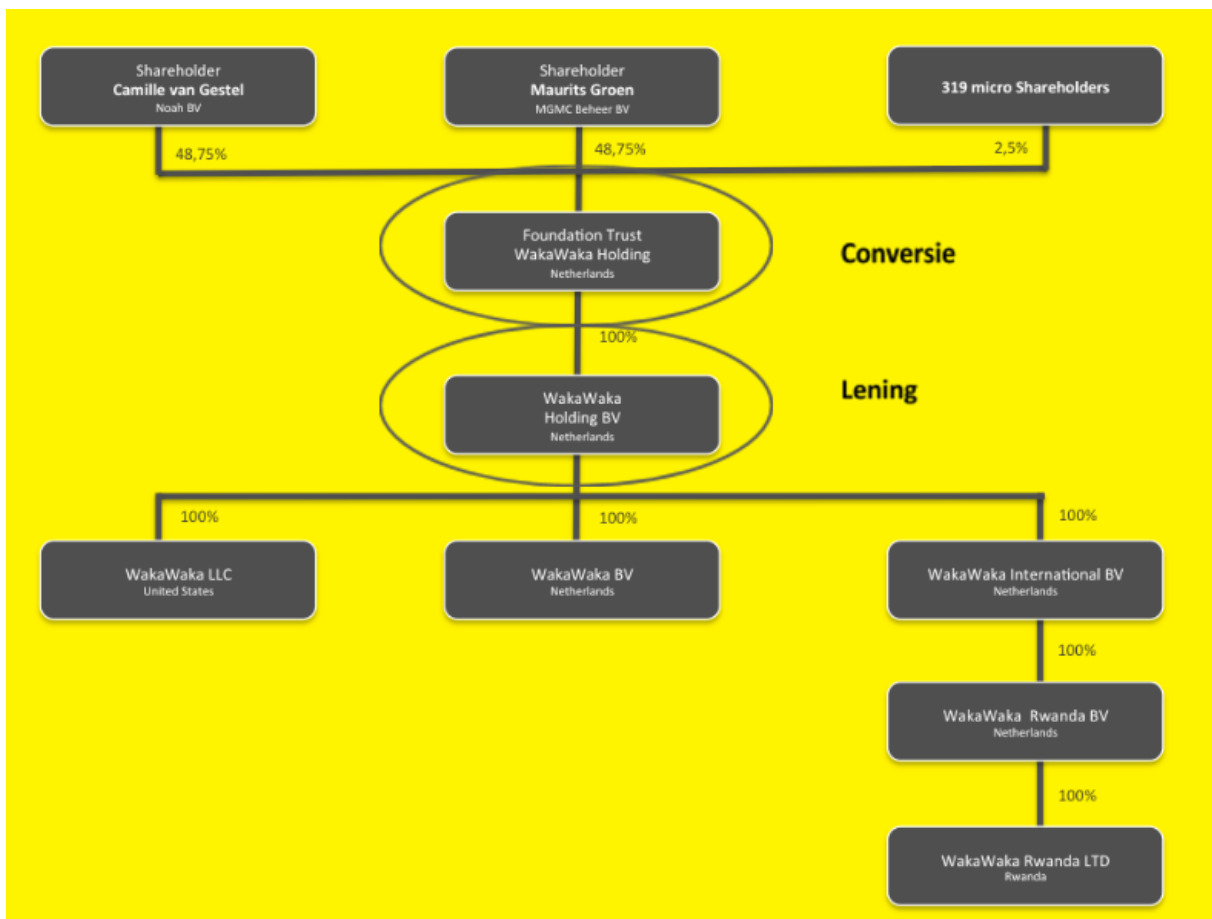
Product road map

Onze WakaWaka Power+ is mede dankzij een [campagne via OnePlanetCrowd](#) in 2012 ontwikkeld en heeft inmiddels al een aantal upgrades doorgemaakt. Het is nu tijd om onze range uit te gaan breiden met varianten met een nog langere batterijduur en de nieuwste LED en solar technologie waarmee WakaWaka nog efficiënter wordt.

Opschalen internationale distributie

Momenteel vind je WakaWaka in Nederland al bij winkels zoals Bever, ANWB, Bol.com en Coolblue. Binnenkort ook bij Mediamarkt en er zit nog meer in de pijplijn. In de USA vind je WakaWaka inmiddels al via Brookstone, diverse airportstores, Best Buy, en diverse webshops waaronder natuurlijk ook Amazon. Om onze impact te vergroten willen we de komende jaren onze internationale distributie gaan opschalen om ervoor te zorgen dat onze WakaWaka's in de toekomst op nog meer plekken verkrijgbaar zijn.

Hoe ziet de organisatiestructuur er uit?



De oprichters Maurits Groen en Camille van Gestel bezitten samen 97,5% van de aandelen in WakaWaka Holding B.V. De overige 2,5% van de aandelen is in handen van 319 aandeelhouders uit de crowdfunding campagne van Symbid.

De converteerbare lening wordt verstrekt aan de WakaWaka Holding die boven alle werkmaatschappijen zit. Wanneer gekozen wordt voor conversie op enig moment, zal de lening converteren in certificaat aandelen in de “Stichting Administratiekantoor WakaWaka Holding” (STAK) (in het diagram omschreven als ‘Foundation Trust’) die op haar beurt alle aandelen houdt in de WakaWaka Holding. Dit is dezelfde entiteit als waarin de aandeelhouders van Symbid aandelen hebben verkregen.

De werkmaatschappijen waarin de verschillende activiteiten plaats vinden zijn:

- WakaWaka LLC (USA)
- WakaWaka BV (Nederland)
- WakaWaka Rwanda Ltd (Rwanda)

De reden dat er extra entiteit is aangebracht tussen WakaWaka International BV en WakaWaka Rwanda Ltd is ter voorbereiding van onze activiteiten in andere landen. Deze nieuwe entiteiten vallen dan onder WakaWaka International.

WakaWaka Foundation

Geheel los van deze structuur staat de WakaWaka Foundation. Een non-profit met ANBI status die grotendeels de zorg draagt voor de allocatie van middelen ten behoeve van onze impact programma's in Rwanda en in gebieden waar directe noodhulp nodig is. De WakaWaka Foundation wordt bestuurd door Maurits Groen en heeft een [Raad van Toezicht](#) bestaande uit 6 leden.

Dankzij onze impact programma's creëren we met onze organisatie in Rwanda banen voor o.a. werkloze jongeren, zorgen we voor 'solar educatie' programma's en helpen we agrarische coöperaties om te helpen met de financiering van WakaWakas. Lees meer over onze impact en waar deze plaats vindt via de [impact map](#) op onze site. This is why we do it!

Wat is uw financieringsbehoefte?

De afgelopen 4 jaar heeft WakaWaka een sterke groei doorgemaakt. Om die groei door te zetten willen wij onze distributie verder uitbreiden in de US, Rwanda en Europa en onze productportfolio verder ontwikkelen.

Doelbedrag: €400.000

Productontwikkeling

- Start WakaWaka accessoire lijn (mini-lights, div. USB accessoires, adapter)

Distributie uitbreiding

- België
- USA

Stretch Goal: €1.000.000

Productontwikkeling

- Portfolio uitbreiding : meerdere batterij capaciteiten, betere LED's, nieuwe solar technologie, make-over WakaWaka Power en externe 'supercharge' panelen

Distributie uitbreiding

- Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland
- UK

Stretch Goal: €1.500.000

Productontwikkeling

- Internet of Things versie van de WakaWaka Power (een App die communiceert met de WakaWaka met veel extra functionaliteit & fun, real-time zien wat we met Agents of Light wereldwijd aan impact genereren & lots more!)

Product ontwikkeling

Met het behalen van onze goals kunnen wij onze product range uitbreiden met varianten met een nog langere batterijduur en de nieuwste LED en solar technologie waarmee WakaWaka nog efficiënter wordt. We werken op dit vlak onder andere samen met het Amerikaanse SunPower en het Nederlandse DSM. Daarnaast willen we heel graag een accessoire lijn gaan ontwikkelen: losse panelen (waarmee je je WakaWaka extra snel op kan laden maar waar je ook direct je telefoon mee kunt laden in de zon), extra lampjes voor de WakaWaka Base, en zo hebben we nog een aantal product ideeën om nog meer uit je WakaWaka's te halen. Ons team in Rwanda heeft ook aangegeven dat er behoefte is aan een uitbreiding van de product portfolio in Rwanda. Ook daar gaan we mee aan de slag in samenwerking met een team van de TU Delft.

Distributie uitbreiding

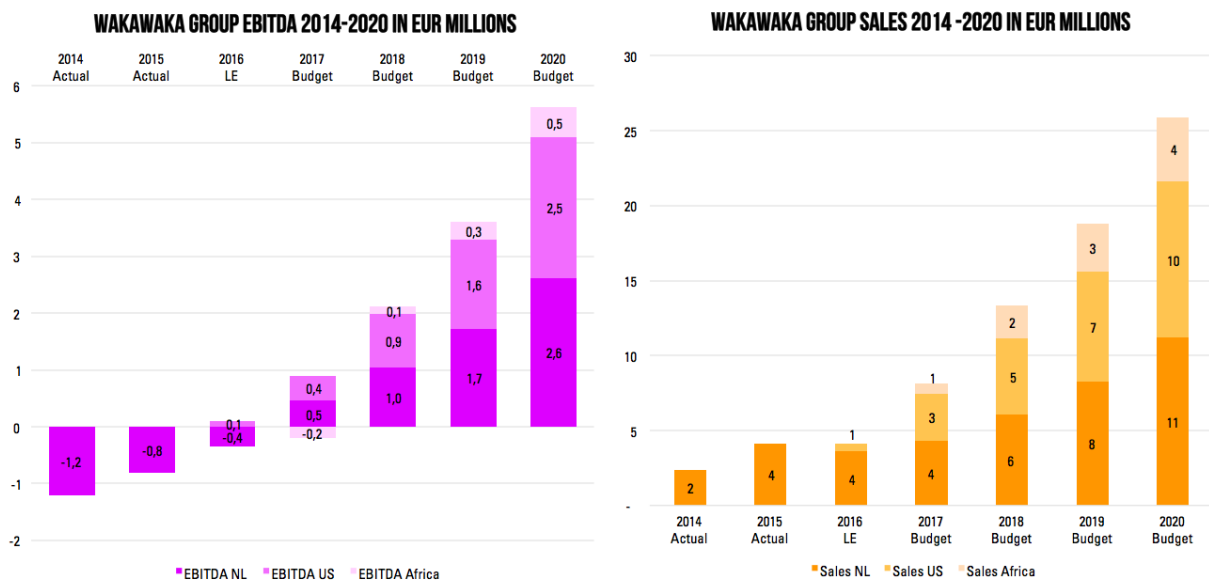
Onze expansie focus binnen Europa ligt voornamelijk op Duitsland en de UK. In Duitsland is WakaWaka al verkrijgbaar via Globetrotter en in de UK zijn we binnenkort te vinden bij oa. Maplin. Met de inkomsten van deze campagne willen we investeren in een uitbreiding van onze product portfolio en instore materialen, zodat we de groei in Duitsland en de UK kunnen versterken. We kunnen dan ook uitbreiden in België en starten in o.a. Frankrijk en Spanje. Met de juiste partners kunnen we de komende jaren ook de markt in Oostenrijk en Zwitserland gaan bedienen via Duitsland.

In de USA zijn we in gesprek met grote partijen, o.a. Macy's, REI, BestBuy, Urban Outfitters. Extra marketing inspanning is nodig om ervoor

Beschrijf kort de financiële positie van uw onderneming

Winst- en verliesrekening

€ x 1000	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Omzet	2,386	4,136	4,513	8,107	13,317	18,798	25,906
Kostprijs	-1,874	-3,105	-2,890	-4,401	-7,473	-10,977	-15,551
Brutowinst	512	1,031	1,623	3,706	5,844	7,821	10,355
Personeelskosten	-989	-1,115	-1,059	-1,908	-2,253	-2,413	-2,585
Onderzoek en ontwikkelingskosten	-93	-69	-89	-163	-226	-278	-336
Marketing en promotie	-203	-189	-243	-608	-866	-1,067	-1,322
Administratieve kosten	-215	-223	-222	-136	-175	-198	-218
Overige kosten	-224	-247	-266	-190	-210	-255	-275
EBITDA	-1,212	-812	-255	701	2,114	3,609	5,619



In termen van omzet verwachten we dat 2016 iets boven ons recordjaar 2015 uitkomt, een groei van een kleine 10%. Door enkele incidentele grote orders in 2015 was de groei toen gemiddeld hoger (80%). In bovenstaande grafieken is de omzet en EBITDA uitgesplitst per land. Te zien is onder andere dat de verwachte groei in 2016 met name uit WakaWaka US komt. In 2016 zal WakaWaka US naar verwachting een positieve EBITDA behalen.

Na de sterke groei in 2014 en 2015 is de omzet in 2016 relatief gelijk gebleven terwijl de EBITDA significant verbeterd is. In 2016 hebben wij ons voornamelijk gefocust op het professionaliseren van onze interne organisatie en het verbeteren van ons cash flow management. Hiervoor hebben wij ook een nieuw management team aangetrokken vanuit verschillende disciplines en zo het team versterkt. Voor 2016 verwachten we net onder EBITDA neutraal uit te komen. In de komende jaren verbetert de brutomarge naar verwachting sterk. Dit komt door betere inkoop condities en veel betere marges richting onze distributeurs. Ook leveren wij sinds kort rechtstreeks aan retailers wat een additionele marge verbetering tot gevolg heeft. Wat betreft de personeelskosten, is te zien dat in 2016 de personeelskosten relatief lager uitvallen dan in 2015. Dit komt door de reorganisatie die WakaWaka dit jaar heeft ondergaan, op gebied van management en overige personeelsstructuur. Daarnaast zijn in 2016 de overige kosten hoger geweest dan gemiddeld. Dit is in verband met de professionalisering van de organisatie en ingehuurde externe partijen, zoals consultants. Dit heeft er mede toe geleid dat we nu een betere marge structuur hebben richting onze distributeurs en retailers.

Na een succesvolle test periode voor WakaWaka Rwanda in 2016, gaan we daar vanaf 2017 ook echt live en is WakaWaka Rwanda onderdeel van de geprognostiseerde cijfers. De grootste stijger in termen van omzet verwachten we in 2017 echter van onze operatie in de US door onze investeringen in sales activiteiten, uitbreiding van het retail netwerk en uitbreiding van ons lokale team die we nu aan het uitvoeren zijn. De verwachte omzet voor WakaWaka US is begroot op ongeveer €3 miljoen van de totaal ruim €8 miljoen in 2017. Circa €1 miljoen komt uit onze operatie in Rwanda en €4 miljoen uit Europa.

Vanaf 2018 zijn de verwachte omzet stijgingen voor een flink deel (40-60%) te danken aan WakaWaka Rwanda. Waar we verwachten dat onze activiteiten in Europa en de US vanaf 2017 per jaar groeien met gemiddeld ongeveer 30% en 50% respectievelijk (in lijn met de historische groeicijfers), is onze verwachting dat de activiteiten in Rwanda aanzienlijk sneller zullen groeien. De test fase in Rwanda is nu afgerond en de organisatie richt zich nu op het opschalen van het distributienetwerk wat inmiddels in volle gang is. Wij verwachten in 2020 op een groepsomzet van ca. €26 miljoen uit te komen met een EBITDA van ruim €5,5 miljoen.

Waar komt de groei vandaan?

In Europa en de US komt de groei voornamelijk voort door een uitbreiding in retail (fysieke en online winkels). Door een redelijk constante verkoop per outlet is de groei goed te voorspellen zodra er enige historie is opgebouwd. Daar kunnen we inmiddels al gebruik van maken. Ook onze eigen online verkoop groeit meer dan gemiddeld. Dit komt niet in de laatste plaats doordat wij steeds meer kennis opbouwen van online marketing en verkoop. WakaWaka is geselecteerd door Google om deel te nemen aan de Google Digital Growth Workshop, waarmee we momenteel inside knowledge opbouwen over de wondere wereld van online brand building en sales.

De EBITDA is gemiddeld hoger in Europa en de US dan in Rwanda omdat we WakaWaka zo toegankelijk mogelijk willen maken. De positieve cash flows die voortkomen uit onze activiteiten in Europa en de USA worden voor een deel ook aangewend om de expansie in Rwanda te ondersteunen en in de toekomst ook uitbreiding naar andere landen in Oost Afrika mogelijk te maken.

In deze forecast is nog geen rekening mee gehouden met de impact van strategische partnerships met grote bedrijven en overheden. WakaWaka heeft al contacten met bedrijven als Unilever, Google, Vodafone, Eneco, ABN-AMRO en diverse andere organisaties. Daarnaast zijn er diverse overheden op met name het Afrikaanse continent die reeds interesse hebben getoond in grootschalige programma's met onze producten. De impact en omzet die hieruit voortkomen zijn niet meegenomen in de begroting. De project groottes van dit type projecten kunnen variëren van 100.000 tot 1 miljoen units.

Onderstaand wordt ook de balans per 30-6-2016 van WakaWaka weergegeven. De balans per 30-9-2016 is niet materieel gewijzigd ten opzichte van onderstaand overzicht. De in de balans opgenomen post 'Share the Sun', laat onze financiële verplichting zien met betrekking de te doneren WakaWaka's. Deze verplichting wordt opgebouwd op basis van onze verkopen en neemt af als we WakaWaka's doneren aan een project of noodsituatie. Verdere toelichting is te vinden in de voetnoten en de volgende paragraaf.

Activa (30-06-2016)	k€	Passiva (30-06-2016)	k€
Vaste activa	644	Eigen vermogen	-2.846
Vlottende activa		Kortlopende schulden	
Voorraad	584	Crediteuren	992
Debiteuren	256	Share the Sun verplichtingen ²	326
Vorderingen		Accruals	415
groepsvennootschappen ¹	1.368	Overig	161
Liquide middelen	40		
Overig	311		
		Langlopende schulden	4.155
Totaal:	3.203	Totaal:	3.203

¹ Dit zijn R/C verhoudingen met de US en Rwanda voor m.n. leveringen van goederen. Op deze manier zijn de lokale operaties nu feitelijk gefinancierd. Wij zien deze verhoudingen als een mooie manier om cash stromen te managen in de komende jaren.

² Zie paragraaf "Pitch" voor uitleg over ons Share the Sun programma

Welke andere investeringen & leningen zijn er verstrekt?

WakaWaka heeft een brede mix van financieringen aangetrokken in de afgelopen jaren.

Investeringen

In 2012 hebben 319 mensen via crowdfunding platform Symbid in totaal €75.000 geïnvesteerd, zij hebben daarmee 2,5% van de aandelen van WakaWaka. Oprichters Maurits Groen en Camille van Gestel houden op dit moment nog 97,5% van de aandelen.

Leningen

Via een campagne op OnePlanetCrowd in 2012 hebben 70 mensen totaal €121.000 geleend aan WakaWaka, tegen een rente van 4,5%. Hiervan is €53.750 conform afspraak in 2015 afgelost. Van de 70 mensen heeft bijna de helft, 32 mensen, hun lening verlengd en/of verhoogd. Een bedrag van €80.890 staat nog open. Deze leningen zullen naar verwachting volledig afgelost worden vanuit reguliere cashflow op 11 januari 2017.

In 2015 heeft WakaWaka via GeldVoorElkaar een lening van €498.000 opgehaald. Deze lossen we maandelijks af via een annuïteit. Het huidige openstaande bedrag is ca. €310.000 tegen 6% rente en verwacht wordt dat conform planning de laatste termijn in mei 2019 zullen aflossen.

Daarnaast zijn er door diverse investeerders leningen verstrekt voor een totaal van €1,4 miljoen. De rentes hierop variëren van 3% tot 5% en de aflos data variëren van eind 2016 t/m 2019. De laatste lening zal naar verwachting in augustus 2019 zijn afgelost.

Het geld dat met deze campagne wordt opgehaald zal gebruikt worden voor de groei van WakaWaka. Er zijn daarom afspraken gemaakt dat wanneer er geen aanvullende financiering van ten minste EUR 1mln wordt aangetrokken maximaal 10% van de bovenstaand genoemde openstaande leningen mag worden afgelost voor eind 2017. (m.u.v. de openstaande crowdfundingleningen die worden conform afspraken afgelost)

Met betrekking tot de aflossingen na 2017 zijn er geen afspraken gemaakt over uitstel van betaling. In het geval dat er geen aanvullende financiering wordt aangetrokken en/of wij onze groeiprognose niet halen zullen wij onze kosten terug moeten brengen en de uitbreiding naar andere landen moeten vertragen. Ook moeten we dan nieuwe afspraken maken met onze schuldeisers over aflossing. Indien dat onvoldoende lukt bestaat er het gevaar dat WakaWaka over onvoldoende middelen beschikt om alle schuldeisers te betalen.

Converteerbare leningen

Diverse leningverstrekkers hebben gezamenlijk €2,3 miljoen aan converteerbare leningen verstrekt. Zij hebben het recht of de plicht, afhankelijk van de condities, om de lening te converteren naar aandelen. Met de grootste converteerbare lening verstrekker is de afspraak gemaakt dat zij de intentie hebben om te converteren. Mochten zij kiezen voor aflossing, dan zullen zij samen met WakaWaka een aflossingsschema kiezen dat de continuïteit van WakaWaka niet in gevaar brengt.

Welke conversie & exit mogelijkheden verwacht u voor de investeerder?

Conversie naar aandelen

Als crowdfunder, krijg je tijdens de looptijd van de lening eenmaal de mogelijkheid om het uitstaande leenbedrag plus opgebouwde rente om te zetten, te converteren naar certificaat aandelen. Deze mogelijkheid dient zich aan wanneer een nieuwe investeerder, die eerder nog niet in het bedrijf investeerde, minimaal €200.000 investeert en daarmee een aandeel verwerft in de onderneming.

WakaWaka is momenteel in gesprek met externe financiers als aanvulling op deze converteerbare lening. De verwachting is dat dit binnen 3 maanden na afloop van de campagne rond zal komen. Conversie naar aandelen van deze converteerbare lening is pas mogelijk na deze periode van 3 maanden.

Als deze conversie plaatsvindt vanaf 3 maanden na afsluiting van de campagne tot maximaal 1 jaar later, converteer je met 15% korting op de aandelenprijs die door de nieuwe investeerder is betaald. Als conversie later dan 1 jaar plaatsvindt, ontvang je 30% korting. Zie het kopje financieringsvoorwaarden voor meer informatie over de converteerbare lening en de specifieke voorwaarden voor deze converteerbare lening.

Informatieverstrekking

WakaWaka publiceert jaarlijks haar cijfers bij de Kamer van Koophandel. Deze zijn voor iedereen toegankelijk en opvraagbaar. Via onze nieuwsbrief houden wij al onze partners en investeerders op de hoogte van de laatste ontwikkelingen. Als crowdfunder krijg je twee maal per jaar een business update.

Verkoop van aandelen (exit moment)

Nadat je jouw lening hebt laten converteren naar certificaat aandelen zijn er verschillende exit scenario's, d.w.z. verschillende momenten waarop je jouw aandeel kunt verkopen. Bij het aantrekken van nieuw kapitaal in de komende jaren, is het niet ongebruikelijk dat een nieuwe, grotere investeerder een bod doet op de aandelen van bestaande aandeelhouders. Een andere mogelijkheid is dat WakaWaka in de toekomst vanuit haar eigen vermogen zelf een bod doet op je aandelen. Tot slot is het mogelijk dat wij besluiten om (een deel van) WakaWaka aan een groter publiek aan te bieden via een beursgang. Dit kan een scenario zijn wanneer WakaWaka significant meer werkkapitaal nodig heeft om een flinke sprong voorwaarts te maken om haar distributie en daarmee haar impact te maximaliseren.

Op deze momenten heb jij als investeerder via OnePlanetCrowd de mogelijkheid om jouw aandelen weer te verkopen.

Hoe ziet het (management) team eruit?

WakaWaka Holding BV bestaat uit verschillende werkmaatschappijen: WakaWaka NL, WakaWaka US en WakaWaka Rwanda. Onder WakaWaka NL vallen de meeste activiteiten, waaronder productontwikkeling, productie, logistiek en finance. US en Rwanda hebben daarnaast hun eigen sales en marketing activiteiten.

Managementteam

Het management team van WakaWaka Holding BV bestaat uit:

[Maurits Groen](#) (Co-CEO)

- Sustainability Expert
- Nr 1 in de Trouw Duurzame top-100, editie 2015
- Co-founder meerdere duurzame bedrijven (Greenem, Kipster, DoTheBrightThing)
- Oprichter milieu communicatie advies bureau MGMC (1982)
- Veelvuldig gevraagde spreker & adviseur op gebied van duurzaamheid
- Eigen uitgeverij, gericht op “boeken die bijdragen”
- Haalde internationale sprekers, waaronder Al Gore, meermaals naar Nederland

[Camille van Gestel](#) (Co-CEO)

- Serial entrepreneur
- 20 jaar ervaring met productontwikkeling en productie in het Verre Oosten
- Voormalig directeur sales promotion bedrijf
- Diverse sales en project management rollen
- Leidde 9 succesvolle crowdfunding campagnes voor WakaWaka
- Laatste ronde “EY Entrepreneur of the Year” (2014)
- [TEDx Speaker](#)

[Peter Kievit](#) (CFO)

- Ondernemende CFO
- Start-up Mentor
- CFO/Managing Director bij diverse start-ups & bedrijven
- Diverse senior investment banking, corporate finance en management functies bij ABN AMRO en ING.

[Karianne van Biezen](#) (COO)

- Succesvol en ervaren ondernemer
- Investeerder in start-ups
- Meer dan 10 jaar eigenaar van succesvol marketingbureau, €8M omzet (50 fixed en 1.000 flex personeel)
- Co-founder van 2 sportmagazines
- Veel ervaring met marketing, sales, logistiek, financiën en HR
- People manager

WakaWaka North America LLC

[Rene Hart](#) (Managing Director)

- 16 jaar ervaring in US Retail (Brookstone, trend store)
- Operational Vice President, Merchandise Director, Buyer bij Bookstone
- Veel sales & marketing ervaring (veel instore & online)
- Veel product ervaring, stelde zelf grote product portfolio's samen
- Eigen bedrijf gestart om startende ondernemers te helpen met penetratie US retail markt

WakaWaka Rwanda Ltd.

[Alexander Brummeler](#) (Managing Director)

- Managing Director Wilshire Private Equity Hong Kong
- Veel financiële ervaring, nodig voor lokale financiering Rwanda Ltd.
- 2013: Grameen Shakti. Dit is het grootste off-grid solar & micro finance bedrijf ter wereld
- heeft zeer veel marktkennis over off-grid solar & accessoire markt

Het WakaWaka team bestaat totaal uit 36 enthousiaste, gepassioneerde mensen, waaronder 3 stagiaires, 5 zzp-ers, 3 mensen in de USA en totaal 11 mensen in Rwanda waarvan er 10 lokaal zijn aangenomen. Met z'n allen verzorgen zij de productie, de logistiek, de verkoop en zijn we met z'n allen verantwoordelijk voor het bouwen van een geweldig merk met een ongelooflijke impact.

Beschrijf hier de markt & concurrentie

Markt

De markt voor mobiele telefoon opladers en zaklampen wereldwijd is enorm. De verwachting is dat de markt voor opladers in 2020 gestegen zal zijn tot ruim €16 miljard. Over de markt voor zaklampen, hier een paar kengetallen: MagLite verkoopt wereldwijd jaarlijks ruim 12 miljoen zaklampen. Alleen in de USA zijn er in 2015 zo'n 150 miljoen zaklampen verkocht, 6% groei ten opzicht van het jaar ervoor.

De markt voor solar opladers en solar zaklampen is nog relatief nieuw zowel in off-grid gebieden als in ontwikkelde gebieden. Deze markt groeit momenteel exponentieel dankzij snel efficiënter en goedkoper wordende zonnepanelen. WakaWaka heeft inmiddels een bescheiden wereldwijd marktaandeel van ruim 1% in de off-grid pico solar branche. Pico-solar zijn in feite kleine solar producten. Een van onze concurrenten in de off-grid solar markt D.Light, verkoopt maandelijks zo'n 2 miljoen solar-led lampen in rurale gebieden.

Concurrentie

Directe concurrenten:

- X-torm, Nederlands bedrijf dat voornamelijk telefoon opladers levert, maar ook een footprint in solar products heeft (ca 20% van hun omzet). X-torm producten zijn goedkoper, maar ook van mindere kwaliteit, en zij zijn geen social enterprise. Totale omzet wereldwijd geschat op circa €10 miljoen. Zij richten zich met name op de Europese en Nederlandse markt.
- Goal Zero, een Amerikaans bedrijf dat solar producten als basis heeft, momenteel marktleider in de USA. Goal Zero is voor naar schatting \$100 miljoen verkocht aan de Amerikaanse utility NRG. WakaWaka is kwalitatief beter en in prijs vergelijkbaar, daarnaast heeft Goal Zero geen sociale component van betekenis. Zij richten zich voornamelijk op de markt in de US.
- D-light, de huidige marktleider in de off-grid solar markt. Sinds 2007 (5 jaar voor de start van WakaWaka) maken zij zeer goedkope, maar ook kwalitatief minder hoogwaardige producten. Ze hebben wereldwijd een groot eigen sales team en zijn inmiddels goed gefinancierd. Onlangs hebben zij ruim \$40 miljoen aan financiering bereikt en 65 miljoen mensen van licht voorzien.

De markt is echter zo immens groot en penetratie van solar lights nog zo laag, dat de belangrijkste concurrent in off-grid gebieden nog altijd de kerosine lamp is.

Concurrentievoordeel

Voor ontwikkelingslanden worden overwegend goedkope producten van lage kwaliteit gemaakt en concurrenten in het westen bekommeren zich amper om de 1,2 miljard mensen die in het donker leven. WakaWaka heeft een zeer sterk merk en propositie neer weten te zetten. Het enige merk ter wereld dat met dezelfde kwaliteit twee totaal verschillende markten bedient. Dit omdat iemand die minder dan \$2 per dag verdient ook recht heeft op een kwalitatief goed product. We bedenken innovatieve distributiemodellen om onze producten ook betaalbaar te maken. In het Westen versterken wij onze propositie met o.a. de impact verhalen uit onze off-grid activiteiten en dragen onze klanten direct bij aan

deze impact via ons Share the Sun programma: met elke aankoop help je een gezin die geen toegang heeft tot het elektriciteitsnet aan een broodnodige, veilige en hernieuwbare bron van energie.

WakaWaka maakt daarnaast gebruik van betere componenten (waaronder die van Samsung en SunPower) en een gepatenteerde chip van Intivation; een Nederlandse innovator die met geavanceerde software en hardware ervoor zorgt dat WakaWaka de meest efficiënte solar charger & light ter wereld is. Onze LiPo batterijen zijn extreem veilig, hebben een lange levensduur en zijn bestendig tegen hoge temperaturen.

Partners & adviseurs

Partners

Financieel	: EY (controle) Brouwer & Oudhof (administratiekantoor in NL) Keating (administratiekantoor in de USA) Acacia (administratiekantoor in Rwanda) FMO (investor Rwanda) Eneco (investor Holding)
Productie	: Intertek (productiecontrole in China) SunPower (productie van onze efficiënte zonne-panelen) TU Delft (product ontwikkeling off-grid) Country Mate Technology (productie)
Product Ontwikkeling	: Intivation (technology partner) ism Stereo Design (3D)
Publiciteit	: U-PR , Pride PR (PR in NL)
Webdesign	: Lab Digital (NL)
Grafisch	: Ray Meur Design
Sales	: Sightline (retail experts in de USA)
Juridisch	: Kennedy van der Laan (NL & US)

Adviseurs

Sales	: Diederik Nederlof (retail expert: TomTom, Philips, Sony)
Financieel	: Wim Schreuder Goedheit (voormalig ABN topman) Antoinette Dijkhuizen (4You Accountancy)

Technologie

WakaWaka maakt gebruik van top kwaliteit componenten. Het zonnepaneel is van het merk SunPower, een Amerikaans bedrijf dat de meest efficiënte zonnepanelen ter wereld maakt. We zijn een samenwerking gestart met het Nederlandse DSM om de opbrengst nog verder te vergroten met nieuwe techniek en mogelijk vervullen we binnenkort ons 100% gerecycled plastic voor volledig cradle-to-cradle gecertificeerd materiaal nadat de testen goed verlopen. Momenteel is de behuizing al bestand tegen temperaturen van boven de 100 graden Celsius. De elektronica wordt gestuurd door een gepatenteerde

chip van het Nederlandse Intivation. Deze chip zorgt voornamelijk voor de hoge efficiency van het hele systeem. De batterij is van hoogwaardige kwaliteit en eveneens bestand tegen hoge temperaturen. De software zorgt ervoor dat de batterij zichzelf beschermd tegen extreme condities.

- Het merk “WakaWaka” is in ruim 30 landen geregistreerd.
- Onze pay-off “Share the Sun” is beschermd in de US en de EU.
- Onze technologie is wereldwijd beschermd en gepatenteerd door Intivation, onze technology partner.
- Het iconisch ontwerp is eigendom van WakaWaka en beschermd onder het copyright conform de Bern Conventie.

Analyse van Oneplanetcrowd

Bevindingen

- WakaWaka is reeds opgericht in 2012 en heeft in de afgelopen jaren veel bereikt. Het meest aansprekende hiervan zijn: sterke brand en naamsbekendheid, een groeiende omzet en een goed wereldwijd distributienetwerk.
- Het managementteam van WakaWaka is in Q2 2016 gereorganiseerd. WakaWaka beschikt nu over een sterk, ervaren en complementair team. Daarnaast is Maurits Groen een unieke ambassadeur en CEO, met een Nr.1 notering in de Trouw Duurzame top 100.
- De verschillende producten van WakaWaka hebben zich reeds vele malen bewezen: meer dan een miljoen mensen wereldwijd maken succesvol gebruik van WakaWaka producten.
- De markt voor off-grid solar verlichting is groot: 1,2 miljard mensen zijn niet aangesloten op het elektriciteitsnet. Met haar sterke brand, goede netwerk en distributiekanaal is het aannemelijk dat WakaWaka haar marktaandeel verder kan vergroten. Daarnaast is ook de Westerse markt voor solar producten groot en groeiend en speelt WakaWaka hier inmiddels succesvol op in met haar operatie in Europa en de Verenigde Staten.

Risico's en mitiganten

- **Risico:** WakaWaka heeft veel langlopende en kortlopende schulden, waaronder een grote post crediteuren op de balans. Daarnaast is er sprake van een negatief Eigen Vermogen.
Mitigant: Dit risico wordt gemitigeerd door twee afspraken tussen Oneplanetcrowd en WakaWaka: 1) Er zijn met WakaWaka afspraken gemaakt dat wanneer er geen aanvullende financiering van ten minste EUR 1mln wordt aangetrokken maximaal 10% van de openstaande schulden mag worden afgelost aan bestaande schuldeisers (EUR 199k). Het gaat hier om leningen waarop in 2016 en 2017 moet worden afgelost. Voor leningen na 2017 is geen afspraak gemaakt. Hier zullen dan nieuwe afspraken voor moeten worden gemaakt om de continuïteit van WakaWaka niet in gevaar te brengen. Door de huidige afspraak kan tenminste t/m eind 2017 het opgehaalde geld benut worden voor groei en gaat het niet alleen naar aflossing van oude schuld. 2) WakaWaka zal formele goedkeuring vragen van haar schuldeisers (t/m eind 2017) dat zij akkoord gaan met bovenstaande afspraken, 3) Als WakaWaka haar prognoses haalt en/of voldoende additionele financiering ophaalt, zijn zij in staat om zowel af te lossen op bestaande schulden als verder te groeien. 4) Het risico van het negatieve vermogen wordt deels gemitigeerd door openstaande converteerbare leningen die dit zouden kunnen opvullen wanneer deze converteren naar aandelen. Daarnaast wordt voor 2017 een positieve EBITDA verwacht.

- **Risico:** In het scenario dat WakaWaka geen additionele financiering ophaalt en/of haar groeioprognose niet kan waarmaken, dan kan WakaWaka na 2017 (vanwege bovenstaande afspraken tot eind 2017) niet aan haar verplichtingen voldoen jegens haar huidige schuldeisers en richting de crowd.
Mitigant: WakaWaka laat een goede groei zien de afgelopen jaren en is reeds meerdere keren succesvol geweest in het ophalen van groei-financiering. Er is daarnaast een sterk team dat de onderneming leidt en zit er nog ruimte in de prognose om indien nodig kosten terug te brengen en uitbreiding naar andere landen te vertragen. WakaWaka is momenteel in gesprek met verschillende externe financiers als aanvulling op de converteerbare lening van Oneplanetcrowd. De verwachting is dat dit binnen 3 maanden na afloop van de campagne rond zal komen.
- **Risico:** Huidige converteerbare leningverstrekkers, kiezen er niet voor om hun lening te converteren, maar laten deze aflossen.
Mitigant: Met de grootste converteerbare lening verstrekker is de afspraak gemaakt dat zij de intentie hebben om te converteren. Mochten zij kiezen voor aflossing, dan zullen zij samen met WakaWaka een aflossingsschema kiezen dat de continuïteit van WakaWaka niet in gevaar brengt.
- **Risico:** WakaWaka maakt in haar producten gebruik van 1 unieke gepatenteerde technologie. Als deze partij wegvalt, kan dit een probleem opleveren. Dit risico kan ook gelden voor bepaalde andere leveranciers.
Mitigant: Wanneer deze partij wegvalt kan WakaWaka de producten maken zonder deze technologie, dit zal slechts een klein efficiency verlies opleveren. Daarnaast is WakaWaka bezig met een nieuwe technologie die deze afhankelijkheid zou mitigeren. Wat betreft andere leveranciers heeft WakaWaka veelal de mogelijkheid om snel tussen 2 of meerdere partijen te schakelen.

Financieringsvoorwaarden

Achtergestelde converteerbare lening

U sluit een achtergestelde converteerbare lening af met als doel deze later te converteren naar certificaten van aandelen. U ontvangt pas geld terug van uw investering op het moment dat uw aandelen verkocht worden, dit duurt gemiddeld 4-8 jaar.

Een converteerbare lening is een middel om aandeelhouder van een snel groeiend bedrijf te worden zonder dat er nú een waardering van het bedrijf gemaakt hoeft te worden. Klik [hier](#) om te leren wat een converteerbare lening is en waarom Oneplanetcrowd hier mee werkt.

Hieronder worden de voorwaarden van deze specifieke converteerbare lening omschreven. Snapt u niet wat de voorwaarde betekent? Klik dan op de link naar de relevante uitleg op de FAQ sectie van onze website.

Leningsfase voorwaarden

Jaarlijkse rente:	6% (wordt niet direct uitbetaald)	(Uitleg)
Looptijd:	5 jaar	(Uitleg)

Tijd tot conversie aanbod:	maximum 3 jaar	(Uitleg)
Achterstelling:	achtergesteld aan huidige/toekomstige bankfinanciering	(Uitleg)
Zekerheden:	Er zullen ten behoeve van deze Lening door Ondernemer geen zekerheden worden verstrekt. Ondernemer verbindt zich om tot aan het moment van conversie geen van haar activa te zullen bezwaren ten behoeve van derden, behoudens enkele reeds tijdelijk verpande voorraad posities (negative pledge)	(Uitleg)

Conversie voorwaarden

Een (achtergestelde) converteerbare lening is een lening met het recht om deze om te zetten naar certificaten van aandelen. Dit moment noemen we het conversie aanbod.

Conversie triggers:	1. Een nieuwe investeerder investeert minimaal €200.000 in het bedrijf 2. Het bedrijf wordt verkocht (minimaal 50% van de aandelen gaat over in andere handen) 3. Indien bovenste twee situaties zich niet binnen 3 jaar voordoen, krijgt u na 3 jaar alsnog een aanbod om te converteren naar aandelen	(Uitleg)
Korting op aandelenprijs:	· 15% indien conversie na 3 maanden maar binnen één jaar plaatsvindt · 30% indien conversie na tussen één en drie jaar plaatsvindt	(Uitleg)
Recht om niet te converteren:	Indien u het conversie aanbod afslaat, wordt uw converteerbare lening afgelost net als een gewone lening. · blijft de financiering een lening, · vervalt de negative pledge (zie boven) · zal er op de eerstvolgende 1 januari na het moment van conversie aangevangen worden met de lineaire aflossing van de hoofdsom inclusief de opgelopen rente, · vindt laatste aflossing en rentebetaling uiterlijk plaats aan het einde van de gestelde looptijd van vijf jaar en is het ondernemer toegestaan boetevrij vervroegd af te lossen.	(Uitleg)

Aandeelhoudersfase voorwaarden

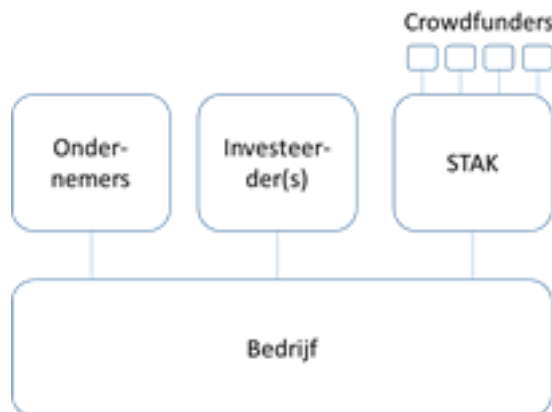
Het volledige overzicht van uw rechten en die van de ondernemer vindt u in de converteerbare leningsovereenkomst die u te lezen krijgt voor het afronden van uw investering.

Hieronder volgt een selectie van de belangrijkste rechten en plichten van uw certificaten van aandelen:

Aandeelhouders-constructie:

Certificaten in een stemrechtloze STAK

[\(Uitleg\)](#)



Voorkeursrecht:

Als er later nog meer aandelen uitgegeven worden, mag u aandelen bijkopen om uw eigen verwatering te voorkomen.

[\(Uitleg\)](#)

Anti-verwatering:

Als binnen 12 maanden na conversie nieuwe aandelen uitgegeven worden tegen een lagere prijs dan tijdens conversie, dan krijgt u (zonder te betalen) extra aandelen om uw eigen verwatering te voorkomen

[\(Uitleg\)](#)

Drag-along:

Als tenminste 70% van de reguliere aandeelhouders (dus niet de STAK met crowdfunders) hun aandelen verkopen, dan moeten de crowdfunders ook hun aandelen mee verkopen (met andere woorden: je mag de verkoop niet tegen houden).

[\(Uitleg\)](#)

Tag-along:

Als tenminste 15% van de reguliere aandeelhouders (dus niet de STAK met crowdfunders) hun aandelen willen verkopen, dan mogen de crowdfunders ook hun aandelen mee verkopen naar rato (met andere woorden: men mag niet het bedrijf verkopen zonder ook de crowd aandelen mee te verkopen)

[\(Uitleg\)](#)

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 leningen 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.