



Investment sheet

Overzicht

Bedrijfsnaam:	M&M International Fashion BV
Website:	www.moniquecollignon.com
Contactpersoon:	Filip Otten
Financieringsvorm:	Lening
Doelbedrag:	€ 80.000
Maximale leenbedrag:	€ 100.000
Looptijd:	5 jaar
Aflossing:	Lineair per kwartaal. Aflossingsvrij in het eerste jaar.
Rente:	8%
Zekerheden:	Verpanding voorraad en debiteuren.
Borgstelling:	Persoonlijke borgstelling van alle drie de aandeelhouders, ieder voor 33,33%.
Achterstelling:	Achtergesteld aan toekomstige bankfinanciering. Bij het aangaan van deze Leningsovereenkomst is er geen sprake van een bestaande kredietfaciliteit van een bank.

Pitch van de ondernemer

Gerennommeerd modeontwerpster Monique Collignon (MC) wil met haar nieuwe collectie laten zien dat het in de mode en textielsector ook anders kan. Dat een mode merk ook een positieve bijdrage kan leveren aan het milieu en goed om kan gaan met arbeidsomstandigheden.

Monique Collignon is een bekend ontwerpster met internationaal aanzien en bekendheid 'The Conscious Collection' van Monique Collignon is een moderne en stijlvolle 'ready to wear' collectie in het midden-hoog segment. De collectie is volledig duurzaam ontwikkeld en op innovatieve wijze gemaakt. Monique Collignon werkt met stoffen die eco-vriendelijk zijn en verantwoord worden geproduceerd.

"Door op deze manier mijn bedrijf te leiden en mijn collecties te maken, creëer ik aandacht voor mens en milieu op alle vlakken. Consumenten dragen bij aan een beter en schoner milieu door 'een Collignon' te dragen."

Het grootste gedeelte van de collectie, zo'n 70%, is gemaakt door producent [Vision Textiles](#). Dit is een duurzame- en maatschappelijk verantwoorde onderneming met 'groene' oplossingen voor de textielindustrie. Dit doen zij door onder de merknaam **Waste2Wear** plastic flessen te recyclen en daarvan hoogwaardige stoffen te produceren. Eén kledingstuk is gemaakt van gemiddeld vijftien flesjes. In ieder kleding item staat hoeveel plastic flessen er zijn gebruikt. Founder van Vision Textiles, Monique Maisson, is tevens aandeelhouder van M&M International Fashion.

De overige dertig procent van de collectie is ook gecertificeerd. De stoffen en productie van de collectie zijn duurzaam en *empoweren* vrouwen door met hun kleding een positieve invloed uit te oefenen op mens en milieu.

In 2015 zijn wij gestart met ons merk en de eerste conscious collectie is in januari 2016 op de markt gebracht. Wij hebben in 2016, een zomer en een winter collectie (2 seizoenen) verkocht en in het eerste jaar een omzet van EUR 185.000 behaald.

We verwachten door te kunnen groeien en ons merk beter op de kaart te kunnen zetten. Hier zijn de juiste investeringen voor nodig.

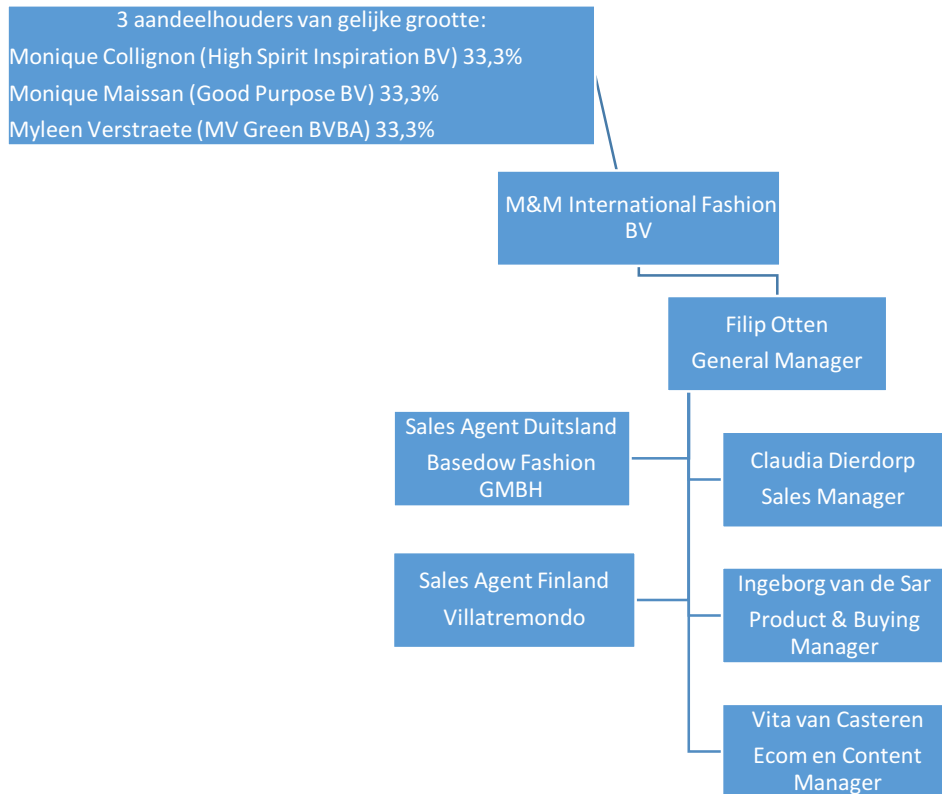
Om de groeiende productie van komende seizoenen voor te kunnen financieren en geplande marketing & sales activiteiten goed uit te kunnen voeren hebben wij een financiering van EUR 100.000 nodig. We verwachten met deze investeringen in 2018 ons break even point te bereiken en daarna versneld door te kunnen groeien.

Investeer in de Conscious Collection van Monique en Monique en maak het samen met ons mogelijk een internationaal modemerkt te bouwen dat zich kan onderscheiden door duurzaam ontwikkelde producten en verantwoord ingerichte productiekanaalen.

Wat is uw financieringsbehoefte en waar gaat u het geld aan besteden?

Vanaf midden 2017 zijn we overgegaan van twee naar vier collecties om onze retail klanten meer continuïteit in omzet te bieden. Daarom hebben wij momenteel EUR 45.000 nodig om onze huidige en komende orders voor te financieren. En er is dit jaar EUR 25.000 nodig voor het verder versterken van ons eigen online kanaal waarmee we direct aan de consument leveren. Daarnaast is er EUR 30.000 nodig voor het verder uitbreiden van marketing & sales activiteiten in Nederland en Duitsland (w.o. beurzen en events).

Hoe zien het team en de organisatiestructuur eruit?



De Monique Collignon conscious collectie wordt ontwikkeld en op de markt gebracht vanuit M&M International Fashion B.V. De naam geeft de unieke samenwerking weer tussen **Monique Collignon** als ontwerpster en **Monique Maissan** als innovatieve textielproducent. [Monique Maissan](#) is een Nederlandse ondernemster in China en succesvol oprichtster en CEO van productiebedrijf Vision Textiles. Deze producent is gevestigd in China en India maakt onder de merknaam **Waste2Wear** stoffen van recyclede plastic flessen. Deze stoffen worden gebruikt voor de collectie. Monique Maissan is vanuit haar persoonlijke holding aandeelhouder in M&M International Fashion B.V.

Lees hier meer over de duurzame impact van producent **Waste2Wear** -> opc.to/waste2wear

Myleen Verstraete is Brusselse investeerder en is via haar netwerk van Impact Investment bij Monique Maissan terechtgekomen. Zij wil heel graag investeren in een duurzame toekomst en hoopt hiermee een krachtig signaal af te geven aan de fashionindustrie dat het ook anders kan. Zowel op duurzaam als op sociaal vlak. Haar betrokkenheid is groot en naast een financiële bijdrage levert zij ook actief een bijdrage in de operatie door haar grote netwerk in te zetten.

De dagelijkse leiding van de onderneming is in handen van general manager **Filip Otten**. Hij is verantwoordelijk voor de financiële en operationele bedrijfsvoering en mede verantwoordelijk voor de uitvoering van de bedrijfsstrategie. Filip heeft een sterke achtergrond in fashion en retail waar hij in de afgelopen 26 jaar diverse managementfuncties heeft bekleed. Vanuit zijn creatieve achtergrond en commerciële kracht is hij in staat kansen te zien in de markt en daar tegelijkertijd commercieel op te reageren.

Verder bestaat het team uit:

Claudia Dierdorp, Sales manager. Claudia heeft 16 jaar haar eigen agentschap gehad en kent de retail wereld als geen ander. Heeft een omvangrijk netwerk dat het mogelijk maakt onze collectie breed in de markt te zetten.

Ingeborg van der Sar, Sr Product & development manager met 15 jaar ervaring in diverse inkoop functie. Zowel in Nederland als in het Verre Oosten. Ingeborg brengt met name binnen de productiebegeleiding en inkoop een enorme ervaring mee om het design op een kwalitatieve manier te vertalen naar gereed product.

Vita van Casteren, Marketing en E-commerce manager. Verantwoordelijk voor de website en alle social media en marketing uitingen. Vita is jong en dynamisch maar heeft toch al de nodige ervaring op haar naam geschreven.

Beschrijf kort de financiële positie van uw onderneming

€	2016	2017	2018	2019
Omzet	185	335	986	1.868
<i>Retail</i>		202	738	1.468
<i>Webshop</i>		83	150	300
<i>Overig</i>		50	98	100
Brutowinst	72	191	543	1.024
<i>Personeelskosten (incl. management fee)</i>	125	174	225	331
<i>Overige kosten</i>	155	153	196	233
Winst (EBITDA)	-208	-136	122	460
<i>Rente</i>		4.000	8.000	8.000
<i>Aflossing</i>		-	25.000	25.000
Saldo Liquide middelen op basis van de Liquiditeitsprognose (na financiering van de crowd en extra inbreng aandeelhouders)		33	108	515

Monique Collignon begroot in 2017 een omzet van € 335.000. Hiervan is € 135.000 reeds gedekt door inkoopcontracten voor het huidige en komende seizoen: EUR 90.000 is gedekt door het huidige seizoen (wordt momenteel geleverd), EUR 45.000 wordt gedekt door de voorverkoop het komende seizoen (wordt in juli geleverd). Tot slot verwachten we voor de levering in november (waarvan de verkoop volgende maand start) een omzet van EUR 65.000.

Daarnaast is er in 2017 een verwachte webshop omzet van EUR 83.000. In 2016 is ongeveer EUR 20.000 verkocht via de webshop. De geprognoseerde groei komt naar verwachting voort uit een vernieuwde website, speciaal ingekochte voorraad en een samenwerking met online verkoopkanalen kleding.nl en [Maison 365](http://Maison365.nl).

Ook staat er een omzet gepland voor events en sample sale van EUR 50.000

Vanuit de verhuur van een deel van ons atelier hebben we ongeveer EUR 30.000 per jaar aan extra onkosten verlagend. Dit is terug te zien in het saldo liquide middelen.

Dit voorjaar hebben we (incl. buitenland) in totaal 15 klanten. Mede door het organiseren van een zeer groot retail evenement in mei, waar 200 retailers worden verwacht van inkooporganisatie Euretco (de grootste retail-serviceorganisatie van Nederland), zijn wij van mening dat we ieder seizoen een gezonde aanwas kunnen hebben. Nederland kent 4500 dames en heren retailers. Hiervan vallen 1688 onder het grootwinkelbedrijf, 542 onder de inkoopcombinaties en 2200 zelfstandigen. Van de laatste twee groepen zijn er op termijn ongeveer 200-250 potentiële klanten voor de MC collectie. Zo'n 10%.

Daarnaast is Duitsland als agent toegetreden dit voorjaar en zal er ook een agent voor België worden ingezet. Zie hieronder het overzicht van groei in klanten per seizoen (cumulatief) inclusief hun bijbehorende inkoopvolume.

De twee collecties per seizoen hebben niet hetzelfde volume. De A collectie heeft gemiddeld een orderwaarde van EUR 4.500 terwijl de B collectie een gemiddelde waarde van EUR 2.500 per retailer heeft. Ambitie is om dit te laten groeien naar EUR 8.000. Dat moet haalbaar zijn voor een merk als dat van ons. We gaan uit van een gemiddelde klant hoewel het retail-landschap in Nederland een aantal zeer grote Weidewinkels heeft (5000+ m² winkels die zich buiten de grote steden bevinden en zeer veel bezoekers trekken) die we willen inlijven.

Retail verkoop prognose:

Year-half	Sales	klanten	Sales D	klanten	Sales EU	klanten	Total offline	Aantal klanten Int.
2016-1	90.800	15					90.800	
2016-2	93.600	17					93.600	
2017-1	92.000	17					92.000	
2017-2A	38.500	11	4.500	3	2.500	1	45.500	15
2017-2B	50.000	20	7.500	5	7.500	3	65.000	28
2018-1A	121.500	27	31.500	7	17.500	5	170.500	39
2018-1B	85.000	34	22.500	9	11.000	7	118.500	50
2018-2A	193.500	43	54.000	12	30.000	10	277.500	65
2018-2B	125.000	50	37.500	15	15.000	15	177.500	80
2019-1A	247.500	55	94.500	21	60.000	20	402.000	96
2019-1B	171.000	57	75.000	25	20.000	25	266.000	107
2019-2A	279.000	62	130.500	29	84.000	28	493.500	119
2019-2B	195.000	65	99.000	33	25.000	31	319.000	129

Marge bij verkoop in ons huidige model kent drie vormen:

	inkoop	wholesale	retail
verkoop aan retailer		52%	
verkoop via webshop			67%
Verkoop via events			60%

Bij Wholesale is onze bruto marge ook de netto marge: 52% De retailer doet hier een eigen factor bovenop (advies verkoopprijs) naar de eindklant en heeft dan ook zo'n 55% marge.

Bij Webshop en Events is de bruto marge 74% maar doordat in Fashion wordt afgeprijsd zal er een andere netto marge uitkomen: resp. 67% en 60%. In onze berekeningen hanteren wij de gerealiseerde marge (netto).

Dit voorjaar hebben we geïnvesteerd in een nieuwe web omgeving. Hierdoor zijn we in staat onze bedrijfsadministratie software en financiële omgeving te koppelen waardoor zowel omzet als voorraad op een zorgvuldige manier wordt geregistreerd.

De verwachting is dat MC de komende jaren groeit van een omzet in 2016 a €185.000 naar €1.800.000 in 2019. Wat een gemiddelde groei van 222% jaar op jaar impliceert. In tegenstelling tot de omzet hoeft het klantenbestand niet exponentieel te groeien om de gepresenteerde prognoses te halen. Met een gemiddelde toename van 11 retail klanten per kwartaal wordt de prognose behaald. Dit achten wij realistisch met de ervaring die in huis aanwezig is. 80% van de omzet komt dan naar verwachting uit het retail kanaal. 20% van de omzet komt vanuit online verkoop en partnerships en events. Dit is marktconform de on- en offline ontwikkeling.

Bij MC investeren we in sales events voor grote groepen vrouwen. Wij geloven dat deze methode zeer goed is voor de naamsbekendheid en het creëren van draagvlak binnen zakelijke kringen. Zo hebben we een evenement gehad bij de Grote Club in Amsterdam, Staat binnenkort het Kokerrokken diner op de planning en sales events met Stylistes uit de winkels. Tevens komt er een focus te liggen op zgn. trunksales waarbij we verkoop events organiseren bij onze klanten en hun collectie aanvullen met onze eigen voorraad.

Kosten

Hierbinnen zijn de personeelskosten per kwartaal geïndexeerd met gemiddeld 10% wat ons ruimte geeft om het huidige personeel om te zetten van PT naar FT en eventueel extra personeel, dat zeker noodzakelijk is bij deze groei. Daarnaast zijn ook de verkoopkosten groeiend om daarmee de nodige investering in marketing en beurzen te kunnen doen.

Wat is uw financieringsgeschiedenis?

De opstart en het eerste jaar zijn tot nu toe is tot nu toe volledig met eigen middelen van de aandeelhouders gefinancierd. De aandeelhouders hebben de volgende leningen ingebracht:

Lening MV Green BVBA:	250.000
Lening Good Purpose B.V.	50.000
Lening High Spirit B.V.	50.000
Totaal:	350.000

Vrijwel gelijk met deze crowdfunding wordt door de aandeelhouders gezamenlijk nog eens 50.000 extra kapitaal ingebracht. Al deze leningen zullen worden achtergesteld aan de lening van de crowd.

Er zijn verder geen schulden aan derden in de onderneming.

Beschrijf hier uw onderneming en de markt

Welk product/dienst biedt u aan en wat is het verdienmodel?

Voor veel mensen is fashion een onduidelijk proces. Dit komt omdat er altijd minimaal 3 seizoenen door elkaar lopen. Om een beeld te schetsen: Er zijn vier collecties per jaar: voorjaar-pre, voorjaar-main, herfst en feest. Op dit moment leveren we de voorjaar-main 2017 collectie uit, we hebben zojuist de herfst 2017 collectie verkocht en starten daarvoor de productie op voor levering augustus, over twee weken start de verkoop van de feestcollectie voor december. Monique zelf is bezig de voorjaar 2018 collectie te ontwerpen, waarvan we over drie weken beginnen met het maken van samples en de verkoop in juli weer van start gaat. Iedere verkoopperiode duurt 6-8 weken.

Het hele proces van tekening tot levering bij de retailer duurt 44 weken: 18 weken design en sampling, 8 weken sales en 18 weken productie en transport.

Wij produceren nagenoeg alles in China bij onze partner, tevens aandeelhouder. Een klein deel wordt in EU geproduceerd omdat we simpelweg niet de juiste kanalen hebben in China. Hiervoor importeren we dan de stoffen uit China zodat we er wel zeker van zijn dat we recyclede stoffen gebruiken.

Welke duurzame of sociaal maatschappelijke impact maakt de onderneming?

De hoeveelheid afval in de wereld en met name plastic afval is gigantisch. Fashion is een van de meest vervuilende sectoren op dit moment. We zullen iets moeten ondernemen om de wereld beter achter te laten voor de generatie na ons. Een van onze aandeelhouders heeft in de afgelopen acht jaar een proces ontwikkeld om van petflessen hoogwaardige stoffen te produceren. Eén kledingstuk is gemaakt van gemiddeld vijftien flesjes. In ieder item staat hoeveel plastic flessen er zijn gebruikt. We hebben een patent aangevraagd voor onze certificering en "claim op recycling". Het goede is dat we het voor

elkaar hebben dat deze certificering nu door de Nederlandse regering wordt gepusht en straks door allerlei bedrijven in Nederland wordt gebruikt.

We gaan ook het convenant tekenen, waardoor we mee kunnen doen aan het project met plastic uit de zee, strand, etc. naar kleding, van de Nederlandse regering, Chinese regering etc.

Deze manier van ontwikkeling van de stoffen zorgt voor 65% lagere carbon footprint, 70% besparing op water en 60% besparing op energie ten opzichte van de productie van traditionele stoffen. Dit valt na te lezen op de site van Waste2Wear.

Waste2Wear® heeft zich aangesloten bij 'The Business Social Compliance Initiative'. Hiermee zijn wij gecertificeerd voor: "ethical working conditions in our factories".

Daarnaast gaan we het Convenant duurzame Kleding & Textiel ondertekenen van de SER. Hiermee dragen we verder bij aan het duurzaam ondernemen op arbeidsvlak.

Hoe ziet je markt en concurrentie eruit?

De afzet in Nederland is nog klein voor duurzame kleding. Daarnaast zien we vooral dat het segment duurzame kleding vooral inzet op de traditionelere benadering van duurzame mode. Deze heeft een meer alternatieve uitstraling.

Het unieke van MC is dat de ontwerpster Monique Collignon haar couture vertaalt naar een stijlvolle ready to wear collectie en zich daarmee richt op de hoger gepositioneerde zakenvrouw die zich modieus wilt kleden en tegelijk een duurzame bijdrage wil te leveren aan onze maatschappij. De potentie van retailers in NL ligt op ongeveer 250 winkels binnen dit segment waarbij MC het streven heeft minimaal 50% als klant aan te haken in de komende 2,5 jaar. Binnen het duurzame segment hebben wij geen concurrenten die op deze manier werken.

Analyse van Oneplanetcrowd

Bevindingen

- M&M International Fashion draagt middels de innovatieve conscious collection bij aan een verduurzaming van de mode industrie. Daarmee speelt zij in op de behoefte van de steeds bewuster wordende consument.
- Monique Collignon is een ervaren designer met meerdere haute couture en prêt-a-porter-collecties op haar naam. Ondanks een faillissement in het recente verleden, is Monique nog altijd een begrip in de mode-industrie. Dit jaar opende Monique Collignon de Mercedes-Benz FashionWeek Amsterdam 2016 met haar conscious collection.
- Ook haar mede-bestuurder Monique Maisson beschikt als CEO van Waste2wear over veel ervaring en kennis van de textiel markt. Met Waste2wear heeft de onderneming een sterke productie partner aangetrokken.
- De onderneming heeft recentelijk geïnvesteerd in de optimalisatie van haar webshop. Dit is een pre aangezien online verkoop steeds belangrijker wordt in de markt.

Risico's en mitiganten

- Risico: **Onvoorspelbaarheid van cashflows**
De mode-industrie is een smaak- en trendgevoelige industrie, waardoor cashflows onvoorspelbaar zijn. Daarnaast is er slechts één historisch omzet jaar beschikbaar, op basis

daarvan is de loyaliteit van klanten nog lastig te voorspellen. Indien de collectie niet blijvend in de smaak valt, kan de cashflow te laag zijn om aan de aflossingsverplichtingen te voldoen. Een deel van de financiering van de crowd zal nog worden gebruikt om het geprognoseerde verlies in 2017 op te vangen. Onderneming draait in 2018 naar verwachting voor het eerst break even.

Mitigant: Door niet twee maar vier collecties per jaar te produceren, probeert de onderneming meer in te kunnen spelen op recente trends. Benodigde groei in aantal klanten om de prognoses te halen is niet exponentieel en lijken realistisch. Daarnaast zullen de bestuurders 100% borg staan voor de lening.

- **Risico: Nasleep van het faillissement in het verleden**

Monique Collignon heeft in het verleden te maken gehad met een faillissement. De afwikkeling hiervan is momenteel in afronding. Het faillissement zou negatieve aandacht met zich mee kunnen brengen.

Mitigant: Hoewel de naam van Monique Collignon gebonden is aan de collectie, betreft de onderneming die nu gaat crowdfunden geen herstart. Het gaat hier om een nieuwe onderneming en een nieuw initiatief; M&M international fashion, welke een samenwerking is van Monique Collignon en gerenomeerde producent Vision Textiles. Hiermee heeft Monique zich versterkt met een krachtige business partner, waardoor zij zich als designer volledig kan richten op het ontwerpen. Daarnaast heeft de onderneming zich versterkt met een zeer ervaren general manager en een sterk team om herhaling van eventuele fouten uit het verleden te voorkomen.

- **Risico: Debiteuren- en voorfinancieringsrisico**

De onderneming heeft te maken met een voorfinancieringsrisico, doordat de inkomsten pas een half jaar na productie binnen komen. Daarbij speelt dat de klanten van de onderneming momenteel veelal kleine retailers zijn. Dit is een krimpend segment, dat momenteel onder druk staat. Hierdoor heeft de onderneming te maken met een verhoogd debiteuren risico.

Mitigant: De onderneming is momenteel bezig haar klantenbestand uit te breiden en richt zich daarbij ook op grotere afnemers om het debiteuren risico te verkleinen. Daarnaast zullen de bestuurders (waaronder de CEO van de productie leverancier) 100% borg staan voor de lening.

Lees hier meer over hoe Oneplanetcrowd ondernemers beoordeelt.

Financieringsvorm & voorwaarden

Lening

Het betreft een lening van 5 jaar met 8% rente. De lening is aflossingsvrij in het eerste jaar en wordt vervolgens op kwartaalbasis lineair afgelost.

Het maximaal te lenen bedrag is op € 100.000 gesteld.

Zekerheden en borgstelling

Ondernemer verstrekt een eerste pandrecht aan de crowdfunders, tot zekerheid van de nakoming van de verplichtingen.

Het pandrecht wordt gevestigd op de volgende zaken:

- alle huidige en toekomstige debiteuren
- alle huidige en toekomstige roerende zaken

Tevens is er sprake van een persoonlijke borgstelling van de aandeelhouders voor in totaal 100% van het opgehaalde bedrag. De drie aandeelhouders ieder van 33,33%

De lening is achtergesteld aan eventueel toekomstige bankfinanciering. Bij het aangaan van de Leningsovereenkomst is er geen sprake van een bestaande kredietfaciliteit van een bank.

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