



Investment sheet

Overzicht

Bedrijfsnaam:	Moyee Bonen B.V.
Website:	moyeecoffee.com
Doelbedrag (minimum):	€ 150.000
Maximum bedrag:	€ 250.000
Financieringsvorm:	Lening
Rente:	5%
Looptijd:	36 maanden
Aflossing:	Lineair per kwartaal
Zekerheden:	- Verpanding bestaande en nieuwe voorraad koffiebonen (onder gebracht in een speciale SPV) - Verpanding van het grootste afnamecontract
Borgstelling:	Persoonlijke borgstelling van de aandeelhouder voor 20% van de crowdfundingleening

Pitch van de ondernemer

Moyee Coffee lanceert zijn eerste crowdfunding campagne om de levens van Ethiopische koffieproducenten te verbeteren. Jij financiert de oogst van dit seizoen – 25.000 kilo premium Arabica bonen. Dat zijn 3 miljoen kopjes van 's werelds eerste FairChain koffie, geproduceerd door 200 Ethiopische boeren en gebrand-verpakt door Ethiopiërs zelf. Door eerlijk in te kopen en lokaal te branden, stellen we hele koffiegemeenschappen in staat meer te profiteren.

Na drie jaar van groei met dubbele cijfers is Moyee FairChain klaar om een volgende schakel toe te voegen in onze missie om koffie wereldwijd eerlijk te maken – jij, de FairChain financier! In 2013 begonnen we als jong, onbevangen en idealistisch koffiemark met een volledig nieuwe – en radicaal eerlijke – propositie: FairChain. Zie FairChain als Fairtrade 2.0. Moyee FairChain Coffee gaat een grote stap verder dan Fairtrade. In plaats van simpelweg meer betalen aan de boeren (wij betalen hen 20% boven de marktprijs), stellen we hele koffiegemeenschappen in staat om meer te

profiteren door lokaal te branden en verpakken. In de koffiewereld is dat waar de echte waarde wordt toegevoegd – in de branderij verdriedubbelt de koffiewaarde!

We startten in Ethiopië omdat het de geboortegrond van de Arabica boon is en er nog altijd koffie van wereldklasse wordt verbouwd. En: Ethiopië heeft een FairChain revolutie nodig. Want nu ontvangen ze bodemprijzen voor hun bonen. Hoe weinig? Slechts 2% van de toegevoegde waarde in jouw kop koffie blijft achter in Ethiopië. De andere 98% wordt toegevoegd in het Westen waar de koffie wordt gebrand. Ons business model is gebaseerd op een 50/50 filosofie: alle waarde die we creëren in de koffieketen zou eerlijk gedeeld moeten worden met de landen die de koffie verbouwen. In het geval van FairChain betekent dat: Ethiopische koffie branden en verpakken in Ethiopië in plaats van in het Westen, waarmee zij drastisch hun verdien capaciteit verhogen en hun behoefte aan ontwikkelingshulp verminderen – en hopelijk uiteindelijk wegnemen.

In 2017 maken we voor het eerst winst. Ons netwerk in Afrika en Europa groeit en Big Coffee – onze naam voor de 5 mega food multinationals die de wereldwijde koffiemarkt domineren – krijgt ons in de gaten. We geloven dat social capitalism de enige weg voorwaarts is. Dus laten we dat Old Boy's netwerk bewijzen hoe de toekomst eruit ziet. Het financieren van de oogst van dit seizoen verbetert niet alleen de levens van 200 koffieboeren, maar het toont Big Coffee ook dat er betere manieren zijn om winst te maken.

Wat is uw financieringsbehoefte?

De afgelopen 3 jaar heeft Moyee een sterke groei doorgemaakt. De vraag naar onze koffie neemt gestaag toe. Om deze groei door te zetten en onze impact blijvend te kunnen vergroten zullen wij in eerste instantie in toenemende mate verse bonen moeten kopen voor onze branderij in Ethiopië (Addis Ababa).

Wij kopen 2 maal per jaar een oogst in (voorjaar en najaar) in de Limu regio waar veel koffie wordt verbouwd. Bij de boer wordt eerst de koffiebes verwerkt tot 'parchment coffee', dat is een groene boon met schilletje. Die bonen vervoeren we naar Addis Ababa waar de 'parchment' wordt verwijderd en kwaliteitsselectie plaatsvindt. Vervolgens gaan de bonen in de opslag totdat ze in de Moyee branderij gebrand en verpakt worden. Het gereed product vervoeren we naar Europa, waar verkoop en distributie plaatsvindt. We leggen dus voor het hele jaar de bonen vast die gedurende het jaar verkocht worden. Hierdoor hebben wij een groeiende behoefte aan werkkapitaal.

We hebben een groot deel van de voorjaars oogst van 2017 al gekocht met eigen middelen en we willen nu graag het laatste stukje van deze oogst met een financiering van de crowd kopen. Hiervoor hebben we minimaal EUR 150.000 nodig. Met een financiering van EUR 250.000 kunnen we ook alvast een deel van de nieuwe oogst in november financieren:

Doelbedrag: € 150.000

We kochten al voor €300.000 zo'n 50.000 kilo verse bonen. We willen graag het laatste stukje van de eerste oogst in 2017 samen met de crowd kopen

- 25.000 kilo Limu bonen

Maximum bedrag: €250.000

Met dit bedrag kunnen we alvast een deel van de nieuwe oogst in november 2017 financieren

- 40.000 kilo Limu bonen

Waar gaan deze bonen heen?

Onze expansie focus ligt voornamelijk op Nederland en Ierland. Vanuit Ierland plannen we daarna de stap naar de UK en vanuit Nederland naar Duitsland. De bonen die wij met de crowdfundinglening kopen gaan echter allemaal naar *bestaande* klanten in Nederland zoals Maas International, het Koninklijk Instituut voor de Tropen (KIT), B. Amsterdam, Impact Hub en de Hogeschool van Amsterdam. De afname van de koffie die door de crowd zal worden gefinancierd is gegarandeerd door onderliggende afnamecontracten en jarenlange herhaalorders van deze klanten. Klanten als het KIT plaatsen al 3 jaar wekelijks herhaalorders.

Als garantie voor de crowdfunders zullen wij ons grootste afnamecontract als onderpand aanbieden. De afspraken met deze debiteur liggen vast tot en met 2021. Vanaf 2018 is de afnameverplichting 80.000 kilogram per 12 maanden. Dit jaar wordt er 50.000 kg afgenomen.

Beschrijf kort de financiële positie van uw onderneming

MOYEE:

Na de sterke groei in 2014 en 2015 is de omzet van Moyee Nederland BV in 2016 wederom gestegen maar lag het bedrijfsresultaat lager. In 2016 hebben wij meerdere markten en kanalen onderzocht en daardoor veel eenmalige kosten gemaakt. Ook zijn er veel extra kosten gemoeid geweest met het op westers niveau krijgen van de branderij in Ethiopië.

Het opzetten van een start up in Nederland en in Ethiopië en tegelijkertijd de keten anders organiseren heeft voor aanloopverliezen gezorgd. We zijn in 2017 gestart met een duidelijke focus op het professionaliseren van onze interne organisatie en het verbeteren van ons cashflow management en verlagen van de kosten. 2017 verwachten wij dan ook af te sluiten met een winst uit de exploitatie. We lopen daarbij in Q1 al voor op koers.

Na een succesvolle test periode voor Moyee Ierland in 2016 verwachten we dat Moyee Ierland in 2017 voor het eerst zal bijdragen aan het resultaat.

In de toekomst zullen strategische partnerships en verkoop in andere landen of kanalen het resultaat van de groep doen verbeteren. Het ligt in de verwachting dat we via Ierland de UK zullen betreden en in Nederland met een grote retailer in zee zullen gaan. Ook in Duitsland lopen gesprekken met retailers.

In Ethiopië zelf groeien wij ook fors. We zijn partner of choice geworden van Ethiopian Airlines en naast onze eigen ambassade zijn vele grote bedrijven en hotels klant geworden. Er zijn al test leveringen geweest naar de US, China en het Midden-Oosten. De komende jaren zal hier groei gerealiseerd worden. Deze markten zijn

minder competitief dan Europa hetgeen een positief effect op de totale marge structuur zal hebben.

In de komende jaren verbetert de brutomarge naar verwachting sterk. Dit komt door efficiëntere productie, schaalvoordelen uit de hogere productie en daarmee optimalere benutting van de capaciteit van de branderij in Ethiopië en relatief lagere personeelskosten.

Daarnaast zijn in 2016 de overige kosten eenmalig hoger geweest dan gemiddeld vanwege eenmalige uitgaven voor het testen van verschillende verkoopkanalen en markten met bijbehorende personeelskosten; het opstarten en aansturen van de branderij in Addis die open ging eind 2015; de ISO certificering van de branderij en ten slotte het afwezige schaalvoordeel.

Deze kosten keren in 2017 niet meer terug en heeft daarbij wel opgeleverd dat we nu een betere marge structuur hebben richting onze distributeurs, retailers en klanten.

Omdat met de financiering van de crowdfunders bonen worden gekocht die enkel worden verkocht in Nederland zijn deze verkoopresultaten bepalend voor onze capaciteit de crowdfundinglening terug te betalen. Daarom gaan we graag verder in op onze verkoopresultaten in Nederland:

VERKOOP IN NEDERLAND:

De grootste stijger in termen van omzet verwachten we in 2017 echter van onze eigen B2C en B2B operatie in Nederland en de samenwerking die we hier hebben met [Maas International](#). Met die samenwerking bereiken we een voor Moyee nieuwe B2B markt van grote kantoor- en onderwijslocaties.

In Nederland komt de groei dus voornamelijk voort door een uitbreiding van onze B2B klanten basis, de verkoop via Maas International en de eigen online verkoop. Door een redelijk constante verkoop per verkoopkanaal is de groei goed te voorspellen op basis van de historie die is opgebouwd.

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. Er zijn partnerships aangegaan voor de online verkoop met o.a. NRC handelsblad, De Ondernemer en de Viva. Moyee zal actief zijn op 30 events door het hele land het komende jaar hetgeen een sterke basis legt voor de groei van haar B2C ambassadeurs netwerk.

MOYEE NEDERLAND BV	2015	2016	2017	2018	2019
Omzet	€ 925.883	€ 1.495.389	€ 1.888.159	€ 2.382.048	€ 3.071.405
Kilo's	29.354	43.013	95.937	131.582	177.858
Kostprijs	-€ 663.685	-€ 964.156	-€ 1.283.430	-€ 1.584.914	-€ 2.015.936
Bruto Marge	€ 262.198	€ 531.233	€ 604.730	€ 797.133	€ 1.055.469
Overige kosten	-€ 402.830	-€ 844.554	-€ 569.924	-€ 645.724	-€ 819.124
Operationeel Resultaat	-€ 140.632	-€ 313.321	€ 34.806	€ 151.409	€ 236.345

Toelichting:

Uit de tabel blijkt dat Moyee al in 2015 circa 30.000 kilo verkocht, meer dan het volume dat met het doelbedrag zal worden ingekocht. In 2016 groeide de afzet met bijna 50%; in 2017 is zelfs een groei van ruim 100% voorzien. Van die afzet in 2017 is 50% verzekerde afname door contracten.

Crowdfunding lening: Koffiebonen BV (Moyee Bonen B.V.)

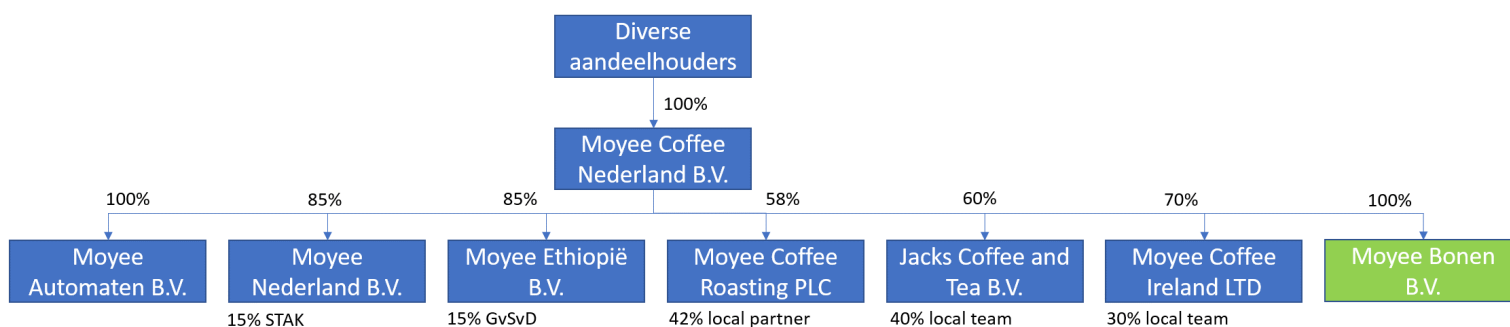
Om de crowd af te schermen van operationele kosten en alleen financiering van de koffiebonen te faciliteren wordt er een aparte Koffiebonen BV opgezet. De koffiebonen in deze BV zullen vervolgens door Moyee Nederland worden afgenomen. Zie de tabel onder voor een overzicht van de aangekochte en verkochte koffiebonen via deze Koffiebonen B.V.

- Voor het nieuwe seizoen is nu in ieder geval gepland om via de Koffiebonen BV 25.000 kg additionele koffiebonen aan te kopen ter waarde van €153.600.
- De in 2017 exacte totale inkoop van koffiebonen via deze Koffiebonen BV hangt af de grootte van de uiteindelijke lening van de crowd. Als het maximumbedrag van €250.000 wordt gehaald is er dus geld over om een extra lading bonen in te kopen.
- De koffiebonen worden in de loop van het jaar (met een kleine marge) weer verkocht aan Moyee NL en dus omgezet in geld, waarmee vervolgens weer meer bonen in een volgende ronde kunnen worden ingekocht (nadat rente en aflossingen op de crowd zijn betaald).
- Onderstaande tabel laat zien dat dankzij het éénmalig ophalen van €250.000 we een paar seizoenen het geld kunnen hergebruiken om bonen in te kopen, in porties van c. €200.000 in de eerste twee jaren en daarna €150.000. Er zit altijd ofwel geld, ofwel koffiebonen (omzetbaar in geld) in de Koffiebonen BV ter dekking van de lening.
- Wanneer de koffiebonen worden verkocht aan Moyee NL, is dat deel dus terug te vinden als deel van de kostprijs van Moyee NL: bijvoorbeeld in 2017 wordt €189.039 aan bonen verkocht door de Koffiebonen B.V., wat deel uitmaakt van de totale de EUR €1.283.430 kostprijs van Moyee NL (voornamelijk direct aangekochte bonen).
- De verwachte omzet (en daaraan gerelateerde vraag naar bonen) van Moyee NL is dus veel groter dan de totale hoeveelheid bonen die worden afgenomen vanuit de Koffiebonen BV. Met andere woorden: er is dus altijd voldoende vraag vanuit Moyee NL aan de Koffiebonen BV. De omzet van Moyee NL is voor 70% gedekt door langlopende relaties met klanten met herhaalorders en 50% is contractueel vastgelegd. Via een leveringscontract verplicht Moyee NL zich om bonen af te nemen van de Koffiebonen BV.
- Moyee NL brengt ook in het begin ter extra dekking voor de lening van de crowd eigen koffiebonen in de Koffiebonen BV ten waarde van €72.704.

Koffiebonen B.V. (Moyee Bonen B.V.)	2017	2018	2019	2020
Koffiebonenvoorraad				
Bonen begin periode (EUR)	€ 0	€ 54.451	€ 0	€ 0
Moyee's reeds ingebrachte bonenvoorraad	€ 72.704			
Bonen aangekocht	€ 153.600	€ 200.000	€ 200.000	€ 150.000
Bonen verkocht (kostprijsbasis)	-€ 171.853	-€ 254.451	-€ 200.000	-€ 150.000
Koffiebonen einde periode (EUR)	€ 54.451	€ 0	€ 0	€ 0
Banksaldo				
Kas begin periode	€ 0	€ 236.133	€ 224.362	€ 156.862
Af door inkoop bonen	-€ 153.600	-€ 200.000	-€ 200.000	-€ 150.000
opgehaald Crowdfunding	€ 250.000			

Bij door verkoop bonen (10% marge)	€ 189.039	€ 279.896	€ 220.000	€ 165.000
Tussensaldo	€ 285.439	€ 316.029	€ 244.362	€ 171.862
Rente crowd	-€ 7.639	-€ 8.333	-€ 4.167	-€ 347
Aflossing crowd	-€ 41.667	-€ 83.333	-€ 83.333	-€ 41.667
Kas einde periode	€ 236.133	€ 224.362	€ 156.862	€ 129.848

Hoe ziet de organisatiestructuur er uit?



Moyee Groep is voor meer dan 25% in handen van oprichter CEO Guido van Staveren van Dijk. Verder heeft Moyee aandeelhouders bestaande uit een uitgebalanceerde groep informal investors die naast kapitaal vooral ook kennis en kunde hebben ingebracht de afgelopen jaren. Gezamenlijk met de founders is er inmiddels ruim 3 miljoen geïnvesteerd door de aandeelhouders.

De werkmaatschappijen waarin de verschillende activiteiten plaatsvinden zijn:

- Moyee Nederland BV (Nederland): Verkoop van de gebrande koffie in Nederland
- Moyee Automaten BV (Nederland): Lease van koffieautomaten in Nederland
- Moyee Ethiopië BV (Nederland): Holdingmaatschappij voor de activiteiten in Ethiopië
- Moyee Ireland Ltd (Ierland): Verkoop van gebrande koffie in Ierland
- Moyee Roasting Plc (Ethiopia): Productie en verkoop in Ethiopië, export naar NL

Speciale Bonen B.V. / Moyee Bonen B.V. (SPV)

Speciaal voor deze eerste crowdfunding richten wij een aparte B.V. waarin de nieuwe oogst bonen zal worden ondergebracht zodra deze in Nederland aankomen. Ook alle bonen die uit eerdere oogsten nu nog in Nederland liggen zullen we in deze B.V. onderbrengen.

Moyee Nederland B.V. neemt deze bonen gegarandeerd af van deze bonen B.V. omdat ze deze nodig heeft om aan de belangrijkste klanten in Nederland te leveren.

De crowdfundinglening zal worden verstrekt aan deze SPV en op basis van de geprognostiseerde verkoopresultaten in Nederland kan de lening in 3 jaar worden terugbetaald met een rente van 5%.

De voorraad bonen en het afnamecontract van Maas International B.V. als belangrijkste debiteur dienen als onderpand bij de lening.

Welke andere investeringen & leningen zijn er verstrekt?

De Moyee groep is behalve een kleine aandeelhouderslening van €100.000 schuldenvrij en volledig met eigen vermogen gefinancierd.

Hoe ziet het (management) team eruit?

Moyee Team

Moyee Coffee's team is gebaseerd op sterk Ethiopisch en Europees management en bevat de benodigde expertise en ondernemerskwaliteiten om het businessplan uit te voeren. Moyee Coffee is vindingrijk geweest in het aantrekken van intelligente professionals in een netwerkorganisatie omgeving. Mensen willen dat Moyee Coffee een succesvolle sociale onderneming wordt en daardoor is het mogelijk geweest om de benodigde skills voor een lage prijs aan te trekken. Deze 'goodwill factor' voegt waarde toe aan Moyee en de aandeelhouders.

Moyee Coffee heeft de hulp van industrie-experts in alle relevante aspecten van de onderneming verworven, wat bewijst dat onze sociale onderneming net zo professioneel als winstgevend kan zijn als de bestaande koffie multinationals. Het managementteam zal onder toezicht staan van de Raad van Toezicht in een professionele opstelling.

GUIDO VAN STAVEREN VAN DIJK

(NL) FOUNDING FUNDER/GENERAL MANAGER

- 10+ jaar ervaring in het opzetten van en investeren in ondernemingen.
- Guido ontwikkelde de FairChain principes en startte Moyee om hun waarde te bewijzen.
- In de afgelopen 5 jaar heeft Guido de koffieketen goed leren kennen, o.a. door meer dan 6 maanden door te brengen in Ethiopië.
- Guido studeerde Public Administration aan de Universiteit Leiden, en studeerde aan Moscow State University, London School of Economics en de Chicago Graduate School of Business.



COR VAN EGMOND

(NL) CFO MOYEE

- Cor haalde zowel zijn Bachelor als Master aan de Nyenrode Business Universiteit.
- Werkte bij gerenommeerde accountancy bedrijven als Mazars, Selective en Bas Consultancy.
- Reist regelmatig naar Addis Ababa om samen met zijn evenknie Tamrat (zie hieronder) het financiële management van Moyee te voeren.



AHADU WOUBSHET

(ET) CEO ETHIOPIA

- Was voorheen COO bij de Ethiopia Commodity Exchange, waar hij verantwoordelijk was voor het algemene management en de strategie. De ECX is de centrale veiling voor alle koffie in Ethiopië.
- Mr. Woubshet werd onze Joint Venture Partner in 2014 en werkt vanuit Addis.



TAMRAT TSEGAYE

(ET) CFO ETHIOPIA

- Mr. Tsegaye heft een lange carrière als financieel directeur en heeft ervaring als CFO in een Europese en Ethiopische Joint Venture context.
- Tamrat stuurt en overziet alle aspecten van de financiële en accounting functies van de Moyee organisatie.
- Hij heeft een MBA van de Unity University Addis Abeba.



KILLIAN STOKES

(IR) CEO IRELAND- United Kingdom

- Killian is een geprezen sociale ondernemer die veel geld heeft opgehaald voor goede doelen.
- Killian heeft 20 jaar ervaring in de internet- en telecommunicatie-industrie en not-for-profit industrie.
- Sinds 3 jaar is Killian actief voor Moyee Coffee en is ondertussen een van de spilfiguren van de FairChain-beweging.



Het Moyee team bestaat totaal uit 56 enthousiaste, gepassioneerde mensen in Nederland, Ierland en Ethiopië. 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 merk met een echte impact.

Beschrijf hier de markt & concurrentie

Markt

De markt voor koffie groeit niet in Nederland. Hier is sprake van een volwassen markt. Het segment kwaliteitskoffie is echter nog altijd behoorlijk in beweging wereldwijd, ook in Nederland, en er ontstaan nieuwe spelers die het koffiekartel doen wankelen. Er is een groeiende vraag naar betere koffie en naar meer duurzame koffie.

Concurrentie

Moyee is het eerste FairChain koffie bedrijf. Het heeft door haar unieke manier van koffieproductie en verkoop geen directe concurrenten die eenzelfde werkwijze hanteren. Er zijn natuurlijk wel andere premium koffie bedrijven en bedrijven die met duurzaamheid bezig zijn.

Concurrenten:

- Kwaliteit: Bocca, Nederlands bedrijf dat 8 jaar eerder dan Moyee is gestart met branden en verkoop van specialty coffee. Bocca heeft geen sociale component van betekenis. Zij is verbonden via familierelaties met Trabocca dat weer van SunOpta is. Een Canadees

beursgenoteerd fonds dat handelt in commodity's. Langs deze lijn claimt Bocca een vorm van direct trade (direct zakendoen met de boer). Totale omzet geschat opcirca €6 miljoen. Zij richten zich met name op Nederlandse horecamarkt maar we komen ze nu ook tegen in de B2B markt.

- Duurzaamheid; Peeze, de huidige marktleider op het gebied van duurzame koffie. Deze duurzaamheid heeft wel een CSR-vorm. Peeze probeert energy neutraal te produceren en gebruiken duurzame verpakkingsmaterialen. Totale omzet geschat opcirca €8 miljoen. Hoewel ons inclusieve businessmodel forse stappen verder gaat dan hun CSR-aanpak streven ook zij op hun manier naar een betere manier van produceren. Dat bij Moyee de waarde die wordt gecreëerd wordt gedeeld (CSV) met alle betrokken in de keten geeft Moyee een winnend onderscheiden vermogen bij klanten voor wie economische en sociale impact belangrijk is.
- Moyee richt haar pijlen vooral op BigCoffee (DE, Illy, Lavazza, Nestle) die door de manier waarop zij hun activiteiten organiseren koffie landen belemmeren in hun vooruitgang en hen afhankelijk houden van ontwikkelingshulp.

Concurrentievoordeel

Eerste FairChain koffie ter wereld / radicale vernieuwer

Eigen branderij in Ethiopië

Topkwaliteit Ethiopische koffiebonen

Sterk merk, creatieve marketing

Goede kwaliteit mét positieve impact in land van herkomst zonder kostennadeel

Groei 40% per jaar

Partners & adviseurs

Partners

Ideologisch	: SocialEnterprise.nl, Bcorp, MVO Nederland, De Groene Zaak, Nudge
Creatief	: 180Amsterdam, Wide variety of Individual Artist and Thinkers who challenge our thoughts and make sure our radical transparency claim is true.
Juridisch	: KingFisher Lawyers (Amsterdam, NL), Kireab Plc (Addis Abeba)
Notaris	: Schut en van der Ven (Amsterdam, NL), Kireab Plc (Addis Abeba)
Accountant	: PWC en RsFinance (NL)

Moyee maakt gebruik van westerse standaarden bij het branden en verpakken van haar koffie. De branderij is ISO en HCCAPP gecertificeerd. Het merk "Moyee" is in Europa en de Verenigde staten geregistreerd.

Analyse van Oneplanetcrowd

- Onderneming groeit hard, is bijna break-even en wordt ondersteund door sterk en ervaren team;
- De koffiemarkt zelf is volwassen en kent hoge concurrentie en lage groei. De groei van Moyee zal dus moeten komen door het verwerven van een hoger marktaandeel. Moyee lijkt wel een unieke positie voor zichzelf te hebben gecreëerd als enige “fair chain” koffiebedrijf, wat daarbij kan helpen;
- De externe commerciële afnamecontracten lopen langer dan de looptijd van de lening en dekken meer dan voldoende de benodigde afname vanuit Moyee Bonen BV;
- Behalve een kleine aandeelhouderslening is de groep verder schuldenvrij;
- Vervoer- en onderhoudsrisico is beperkt, omdat de bonen voor het vervoeren gebrand en verpakt worden.

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

Financieringsvorm & voorwaarden

Lening

Het betreft een lening van 3 jaar met 5% rente. De lening wordt op kwartaalbasis lineair afgelost. Het maximaal te lenen bedrag is op € 250.000 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:

- De huidige en nieuw aan te kopen voorraad bonen in Moyee Bonen B.V. (Koffiebonen B.V.)
- Het grootste afnamecontract van Moyee in Nederland ter waarde van 80.000 kg per 12 maanden tot en met 2021.

Tevens is er sprake van een persoonlijke borgstelling van aandeelhouder Guido van Staveren van Dijk voor een maximum van EUR 50.000

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

