



## Investment sheet lening

### Circular Recycling Services (SNEW)

#### Overzicht

|                       |                                                      |
|-----------------------|------------------------------------------------------|
| Bedrijfsnaam:         | Circular Recycling Services B.V. (handelsnaam: SNEW) |
| Website:              | <a href="http://nl.snew.eu">nl.snew.eu</a>           |
| Contactpersoon:       | Martijn van Engelen (martijn@snew.eu)                |
| Financieringsvorm:    | lening                                               |
| Doelbedrag (minimum): | € 150.000                                            |
| Maximale leenbedrag:  | € 200.000                                            |
| Rente:                | 7%                                                   |
| Looptijd:             | 4 jaar                                               |
| Rente & aflossing:    | Per kwartaal (lineair)                               |
| Zekerheden:           | Debiteuren & voorraad                                |
| Borgstelling:         | Ondernemer staat 100% persoonlijk borg               |

#### Pitch van de ondernemer

Jaarlijks wordt er in de EU 9,5 miljoen ton printers, telefoons, computers en andere elektronica weggegooid. Zonde! Wij (SNEW) maken deze afvalstroom circulair door deze apparatuur in te zamelen en alle goede onderdelen eruit te halen en weer als 'refurbished' (tweedehands) producten te verkopen. Alle onderdelen die we niet kunnen gebruiken recycelen we tot grondstoffen en verkopen we aan recyclebedrijven.

Wij recycelen al ruim 20 jaar telecom en IT apparatuur en draaiden in 2016 een omzet van €0,8 miljoen en een bescheiden winst. Onze klanten zijn voornamelijk Nederlandse en Belgische bedrijven, waaronder KPN, KLM en de Belgische Spoorwegen. Sinds kort hebben we een zeer grote overeenkomst gesloten met een grote telecomprovider in België om al hun oude elektronica in te zamelen en te hergebruiken. Deze overeenkomst hebben wij bemachtigd omdat SNEW de eerste telecom en IT opkoper is die echt circulair is! Deze volumes zijn dusdanig groot dat we een nieuw distributiecentrum en werkplaats nodig hebben. Daarom zoeken we nu een lening van €150.000.

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

Wij hebben €150.000 nodig voor:

- €60.000 voorraadfinanciering
  - Wij kopen de afgedankte telecom apparatuur in en verkopen de refurbished onderdelen enkele weken later. Doordat wij grotere volumes behandelen moeten we meer voorraadkosten voorschieten.
- €45.000 opzet logistiek centrum Menen
  - We bouwen een groter logistiek centrum in Menen om de grotere volumes te kunnen verwerken die het Belgische telecombedrijf ons levert.
- €45.000 opzet grotere werkplaats en kantoor
  - Wij verhuizen onze werkplaats en kantoor naar Boxtel vanwege de groei. Hiervoor moeten we stellingkasten, alarminstallaties, meubilair, etc. aanschaffen en een borg betalen.

Indien we in deze crowdfunding-campagne ons maximale bedrag van €200.000 ophalen dan wordt de additionele €50.000 gebruikt om extra voorraden in te kunnen kopen.

Huidige financiering:

Op dit moment hebben wij drie kleine leningen.

- €75.000,- van Kapitaal Op Maat, afgesloten op 9 november 2015 met 8% rente met een looptijd van 4 jaar. Deze lening is afgesloten met dochter bedrijf No Time To Waste BV. Directeur Martijn van Engelen staat persoonlijk borg voor deze lening en er is een pandrecht gevestigd. Per 31/12/2016 bedroeg het openstaande bedrag 57k. De aflossing verloopt volgens schema.
- €69.000 financial lease van twee bedrijfsauto's, een ter hoogte van €59.000 afgesloten op 2 december 2015 met 5,48% rente met een looptijd van 5 jaar en de andere ter hoogte van €10.000 afgesloten op 10 juli 2015 met 5,9% rente met een looptijd van 2,5 jaar. De twee auto's dienen als onderpand. Voor de eerste lease staat er nog een bedrag van €49.000 open, voor de tweede een bedrag van €4.000. De aflossing verloopt volgens schema.
- Directeur Martijn van Engelen heeft privé een renteloze rekening courant aan SNEW open staan van €48.000. Deze lening is achtergesteld aan de OPC crowdfunding lening en wordt enkel afgelost indien er voldoende geld over is na aflossing van de crowdfundinglening

## **Beschrijf hier kort uw onderneming**

### **Welk product/dienst biedt u aan en wat is uw verdienmodel?**

Wij kopen oude telecom en IT apparatuur op van bedrijven om deze te op te knappen en door te verkopen. Indien hergebruik niet meer mogelijk is, wordt het gerecycled tot grondstoffen. Wij hebben ruim 100 leveranciers, voornamelijk bedrijven uit de telecom en IT markt. We verdienen hierop een bruto marge van 50-60%

### **Wat is de duurzame of sociaal maatschappelijke impact van uw onderneming?**

Ten eerste is het recyclen van oude elektronica duurzamer dan het weg te gooien, maar wij gaan nog een stap verder! De meeste elektronica opkopers werken volgens een lineair model waarbij ze alle

opgekochte elektronica afbreken tot grondstoffen om te recyclen. Wij, daarentegen, zien dat er meer waarde in deze spullen zit dan enkel de grondstoffen. Wij hergebruiken gehele apparaten of intacte onderdelen uit de apparaten (bijv. de chip in de telefoon) waar mogelijk. Alleen apparaten die niet meer te hergebruiken zijn, recyclen we tot grondstoffen. Met ons circulaire model geven we apparaten een veel langere levensduur en halen we meer waarde uit ieder apparaat dan de traditionele spelers doen.

Daarnaast maken wij ook een sociale impact doordat een deel van onze logistieke processen uitgevoerd wordt door een sociale werkplaats waar wij 8 mensen met afstand tot de arbeidsmarkt van een betaalde werkplek kunnen voorzien.

### **Hoe ziet uw markt en concurrentie eruit?**

De markt van telecom en IT hardware opkopers is redelijk gefragmenteerd en bestaat uit een groot aantal kleine spelers die veelal de oude elektronica opkopen en het direct doorsturen naar recycle bedrijven die de grondstoffen terug winnen. De grotere telecom en IT hardware opkopers in Nederland en omgeving zijn:

- Itancia (grote EU speler)
- Arrow (algemeen reverse logistiek bedrijf)
- CDTI (grote speler uit Duitsland)
- Teleswitch (relatief kleine Nederlandse speler)

Deze vier bedrijven en SNEW tezamen bezitten ruim 85% van de Nederlandse markt, waarbij SNEW na de drie grote spelers de eerstvolgende is in de markt.

De afnemers zijn voornamelijk tweedehands IT resellers die telecom en IT apparatuur aan kantoren leveren. Het tweede type afnemer zijn de recyclebedrijven, zoals Galloo of Huiskes, die de grondstoffen van apparaten die we niet kunnen refurbishen opkopen om te recyclen.

De leveranciers aan deze IT en telecom opkopers zijn voornamelijk middelgrote tot grote telecombedrijven die hun apparatuur vele jaren gebruikt hebben en deze vervolgens van de hand willen doen.

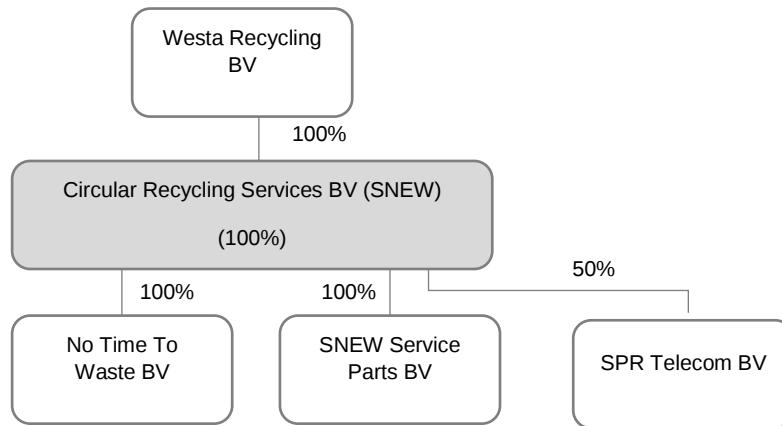
SNEW onderscheidt zich van de concurrentie op drie vlakken. Ten eerste is SNEW één van de eerste spelers in deze markt die niet alleen inzamelt en doorverkoopt, maar daadwerkelijk zelf de apparaten repareert in haar eigen logistieke centrum. Hiermee zijn wij uniek in de markt. Daardoor kunnen wij een betere prijs bieden voor hun oude elektronica omdat wij er ook meer waarde uithalen.

Ten tweede zijn wij MVO lid en straalt ons circulaire model ook af op onze leveranciers. Zo heeft de eerder genoemde telecom operator bijvoorbeeld aan haar medewerkers laten weten dat ze circulair zijn onder andere dankzij SNEW.

Ten derde komt er wetgeving en ISO certificering aan die bedrijven stimuleert/verplicht om een deel van hun telecom en IT apparatuur circulair in te kopen. SNEW bereidt zich voor om straks als één van de eerste bedrijven het betreffende ISO20400 certificaat halen. Dit zal voor klanten in de toekomst een extra reden zijn om voor de gecertificeerde oplossing van SNEW te kiezen.

## Hoe zien het team en de organisatiestructuur eruit?

### Hoe ziet uw organisatiestructuur er uit?



SNEW is de handelsnaam van Circular Recycling Services BV (CRS BV). Dit is de BV waar u als crowdfunder de lening aan verstrekt. Martijn van Engelen is de oprichter en directeur en aandeelhouder via zijn persoonlijke holding Westa Recycling BV. De twee zoons van Martijn van Engelen bezitten ieder 4,99% van de aandelen van Westa Recycling BV maar hebben geen zeggenschap.

SNEW bestaat uit twee dochterbedrijven die ieder een aparte functie vervullen: inzameling en hergebruik. No Time To Waste BV verzorgt de inzameling, sortering en reparatie van apparatuur. Vervolgens worden de refurbished producten doorverkocht (intercompany transactie) aan SNEW Service Parts BV. SNEW Service Parts BV is het handelsbedrijf dat alle verkoop doet.

Daarnaast heeft CRS BV nog een 50% aandeelhouderschap in joint venture SPR Telecom BV. Deze joint venture staat operationeel los van de rest van het bedrijf en wordt binnenkort ook juridisch losgekoppeld. SPR Telecom is winstgevend en er gaat geen geld vanuit CRS BV naar SPR Telecom.

### **Beschrijf uw team**

Ons team bestaat uit 12 man. Hieronder de belangrijkste personen:

| Naam                                | Functie                    | Achtergrond                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <a href="#">Martijn van Engelen</a> | Directeur                  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Sinds 1992 actief in de telecom apparatuur markt als ondernemer</li><li>• Hiervoor jarenlang in de auto recycling branche actief geweest</li></ul>                     |
| Jeroen Doesburg                     | Operations & sales manager | <ul style="list-style-type: none"><li>• Ruim 25 jaar actief in de IT markt</li><li>• Ruim 2 jaar werkzaam voor SNEW</li></ul>                                                                                  |
| Esther van Bijnen                   | Office manager             | <ul style="list-style-type: none"><li>• In 2013 geslaagd als management assistant aan Schoevers Opleidingen</li><li>• Ruim 3,5 jaar werkzaam voor SNEW</li></ul>                                               |
| Eric Danse                          | Innovation & development   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Werkt 3-4 dagen per week op freelance basis en structureert onze processen.</li><li>• Jarenlange ervaring als bedrijfsadviseur van grote energieleveranciers</li></ul> |

Verder hebben we nog 8 man in dienst (waaronder een aantal part-timers met afstand tot de arbeidsmarkt) die de logistiek, revisie, reparatie en administratie verzorgen.

## Beschrijf kort de financiële positie van uw onderneming

| €                                    | 2014                 | 2015                 | 2016                 | 2017                 | 2018                 | 2019                   | 2020                   |
|--------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|------------------------|------------------------|
| Omzet huidige business               | 876.000              | 920.000              | 799.000              | 1.050.000            | 1.250.000            | 1.550.000              | 1.650.000              |
| Extra omzet telco                    | -                    | -                    | -                    | 200.000              | 350.000              | 450.000                | 525.000                |
| <b>Totale omzet</b>                  | <b>876.000</b>       | <b>920.000</b>       | <b>799.000</b>       | <b>1.250.000</b>     | <b>1.600.000</b>     | <b>2.000.000</b>       | <b>2.175.000</b>       |
| Kostprijs inkoop                     | 395.000              | 439.000              | 329.000              | 399.000              | 462.500              | 558.000                | 594.000                |
| Kostprijs personeel t.b.v. telco     | -                    | -                    | -                    | 110.000              | 175.000              | 225.000                | 262.500                |
| <b>Totale kostprijs</b>              | <b>395.000</b>       | <b>439.000</b>       | <b>329.000</b>       | <b>509.000</b>       | <b>637.500</b>       | <b>783.000</b>         | <b>856.500</b>         |
| <b>Brutowinst</b>                    | <b>472.000 (54%)</b> | <b>481.000 (52%)</b> | <b>470.000 (59%)</b> | <b>741.000 (59%)</b> | <b>962.500 (60%)</b> | <b>1.217.000 (61%)</b> | <b>1.318.500 (61%)</b> |
| Personeelskosten                     | 205.000              | 246.000              | 187.000              | 207.000              | 233.000              | 289.000                | 324.500                |
| Huisvestingskosten                   | 55.000               | 53.000               | 15.000               | 80.000               | 92.000               | 101.000                | 110.000                |
| Overige kosten                       | 168.000              | 140.000              | 153.000              | 243.000              | 300.000              | 360.000                | 384.000                |
| <b>Winst (EBITDA)</b>                | <b>44.000 (5%)</b>   | <b>42.000 (5%)</b>   | <b>115.000 (14%)</b> | <b>211.000 (17%)</b> | <b>337.500 (21%)</b> | <b>467.000 (23%)</b>   | <b>500.000 (23%)</b>   |
| Aflossing + rente bestaande leningen | Nvt                  | Nvt                  | Nvt                  | 38.969               | 38.235               | 37.501                 | 36.767                 |
| Aflossing + rente OPC                | Nvt                  | Nvt                  | Nvt                  | 64.000               | 60.500               | 57.000                 | 53.500                 |
| <b>Restant</b>                       | <b>Nvt</b>           | <b>Nvt</b>           | <b>Nvt</b>           | <b>108.031</b>       | <b>238.765</b>       | <b>372.499</b>         | <b>409.733</b>         |

Geconsolideerd financieel overzicht van CRS BV (exclusief de joint venture SPR Telecom BV)

Eind 2016 zijn de bedrijfsactiviteiten vanuit praktische redenen overgeplaatst vanuit een andere BV van directeur Martijn van Engelen naar CRS BV. De 2014 en 2015 cijfers van de vorige BV zijn hierboven toegevoegd om een historisch perspectief van de continuïteit van het bedrijf te geven.

We draaien al ruim 10 jaar een relatief stabiele omzet. We hebben in 2016 een kleine dip vergeleken met 2015 doordat we intern een herstructurering hebben gedaan. Verbeterde processen en een betere personeelshuishouding hebben er daardoor voor gezorgd dat de winst toch een stuk hoger uit viel dan in 2015. Daar komt bij dat de huurkosten dit jaar laag waren vanwege een goede huurdeal met de huisbaas, vanaf volgend jaar zullen deze weer hoger uitvallen vanwege de uitbreiding naar het nieuwe pand. De overige vaste kosten bestaan voornamelijk uit transportkosten, administratiekosten en verkoopkosten.

Wij zijn winstgevend en er is vanaf begin dit jaar een nieuwe omzetstroom, afkomstig van een groot contract met een Belgische telecom provider (afgekort: telco). Deze extra omzet komt naast de omzet uit onze huidige business.

SNEW is koploper op het gebied van circulair ondernemen en met een groot schaaap over de dam, deze telecom provider, is het zeer aannemelijk dat er meerdere bedrijven snel volgen. Dit wordt ook bevestigd door de aankomende regelgeving en ISO normering waarin bedrijven aangespoord worden om circulair inkopen versneld in hun organisatie te integreren als onderdeel van duurzaam ondernemen. Op basis hiervan verwachten wij de komende jaren te groeien, maar deze groei is echter niet noodzakelijk om onze crowdfundinglening terug te kunnen betalen, dit kan al vanuit de huidige winst (2016) op maandbasis.

De eerste twee maanden van 2017 zijn goed begonnen. We hebben we al een omzet van €240.000 waarvan €30.000 van de Belgische telecomprovider, met een totale brutowinst van €125.000.

We verwachten voor dit jaar een omzet van €1.250.000 te behalen met een winst van €211.000 met leveringen aan ruim 40 klanten, waaronder de grote telecom provider. De groei in omzet van de huidige business die we hebben, verwachten wij door het grote aantal orders dat wij nu binnen krijgen, maar nog niet allemaal uit kunnen voeren. Daar hebben we eerst onze nieuwe locatie en extra personeel voor nodig. De brutowinstmarge is hoog omdat wij apparatuur verkopen die nergens anders meer te koop is, zelfs niet bij de fabrikant, maar welke bedrijven wel nodig hebben om hun dienstverlening bij hun klanten te optimaliseren.

Interessant om te noemen is dat we over de omzet afkomstig uit de grote deal met een Belgische telecom provider geen inkoopkosten hoeven te betalen: zij leveren immers de input aan producten en nemen zelf de gerefurbishde producten af: volledig circulair.

Het bovenstaande aflossingsschema is gebaseerd op het maximale crowdfundingbedrag van €200.000.

Het bovenstaande groei scenario is niet noodzakelijk om de crowdfundinglening terug te betalen. Ook als we niet zouden groeien ten opzichte van 2016 zouden we genoeg winst maken om de lening terug te kunnen betalen.

## Analyse van Oneplanetcrowd

### Bevindingen

- SNEW draait al 10 jaar een stabiele omzet van €600k-1M. In 2016 bedroeg de omzet €800k en is door een herstructurering de winstmarge sterk verbeterd. Deze historie laat zien dat de ondernemer zeer ervaren is in de circulaire recycling en refurbishing markt op het gebied van IT en telecom apparatuur.
- Het circulaire businessmodel is een sterke USP van SNEW. Dit model leidt ertoe dat SNEW de mogelijkheid heeft om een hogere inkoopprijs te bieden dan haar concurrenten die enkel recyclen. SNEW kan deze hogere prijs bieden doordat zij veel meer waarde weet te halen uit producten door eerst te kijken of ze hergebruikt kunnen worden. Enkel de reststroom wordt gerecycled tot grondstoffen.
- De markt voor circulaire producten is groeiend. Daarnaast is er strengere wetgeving en ISO certificering op komst die bedrijven stimuleert/verplicht om een deel van hun telecom en IT apparatuur circulair in te kopen. SNEW bereidt zich voor om straks als één van de eerste bedrijven het betreffende ISO20400 certificaat halen. Dit zal voor klanten in de toekomst een extra reden zijn om voor de gecertificeerde oplossing van SNEW te kiezen.

## Risico's en mitiganten

- **Risico:** De juridische structuur is de afgelopen jaren gewijzigd, waarbij momenteel SPR formeel nog moet worden afgestoten. Er is een overdracht van activiteiten geweest naar de huidige CRS BV.

**Mitigant:** Met deze wijziging heeft SNEW de juiste en passende structuur gevonden voor haar bedrijfsvoering, zowel op het gebied van recycling en spare parts als op circulair gebied. Daarnaast zijn SNEW en OPC overeengekomen dat er geen geld naar andere BV's *zal gaan*, zoals bijvoorbeeld SPR. De lening van OPC is alleen bedoeld voor de uitbreiding naar een grotere locatie en investeringen in werkkapitaal voor CRS B.V.

- **Risico:** Het is niet gangbaar dat er volume afspraken in deze business worden gemaakt. Dit geldt dus ook niet voor de overeenkomst met het Belgische telecombedrijf. Hierdoor is de verwachte omzet niet voor 100% contractueel vastgelegd.

**Mitigant:** SNEW doet al ruim 10 jaar zaken met het grootste deel van haar klanten, waaronder ook de Belgische telco. De overeenkomst betreft een nieuwe manier van circulair samenwerken. In de eerste twee maanden van 2017 heeft het reeds 30k aan extra omzet opgeleverd. Beide partijen zijn positief en hebben de intentie om verder op te schalen. Overigens is de extra omzet niet nodig voor het afbetalen van de lening, dit kan al op basis van het omzetniveau van 2016.

- **Risico:** Martijn is een pionier op het gebied van recycling en circulaire verwerking van IT en Telecom producten. Het leiden van een bedrijf in deze markt vraagt om ondernemer met een pionierskarakter, maar ook om structuur.

**Mitigant:** Martijn herkent zijn krachten en de behoefte aan een gestructureerde organisatie. Daarom heeft hij in de afgelopen jaren een sterk team om zich heen gebouwd die het overzicht en de structuur binnen de organisatie te bewaken. Tezamen vormen ze een gebalanceerd team.

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

## Financieringsvorm & voorwaarden

Het betreft een lening van 4 jaar met 7% rente. De lening wordt lineair per kwartaal afgelost. De debiteuren en voorraad vormen het onderpand. Indien in de toekomst een bank een lening verstrekt wordt de crowdfundinglening hieraan achtergesteld. Op dit moment is er geen bankfinanciering verstrekt en zijn er geen concrete plannen voor bankfinanciering. Daarnaast staat de ondernemer 100% persoonlijk borg.

## 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.