



Investment sheet

Charly Cares

Overzicht

Bedrijfsnaam:	Charly Cares B.V.
Contactpersonen	Charlotte van der Straten / Xander Koenen
Website:	https://www.charlycares.com
Financieringsvorm:	Aandelen d.m.v. converteerbare lening
Doelbedrag:	€ 300.000
Maximale leenbedrag:	€ 700.000
Conversiekorting:	15% bij conversie binnen 1 jaar, daarna 30%
Rente:	6%
Beheerkosten:	0,2% per kwartaal (0,8% op jaarbasis) over het uitstaande leenbedrag. Dit bedrag houdt Oneplanetcrowd in bij de rentebetalingen van ondernemers aan investeerders.

Oneplanetcrowd is 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 minimaal 10 projecten te verdelen.

Leest u onderaan deze investment sheet over het financieel risico en over hoe de converteerbare lening precies werkt.

Pitch van Charly Cares

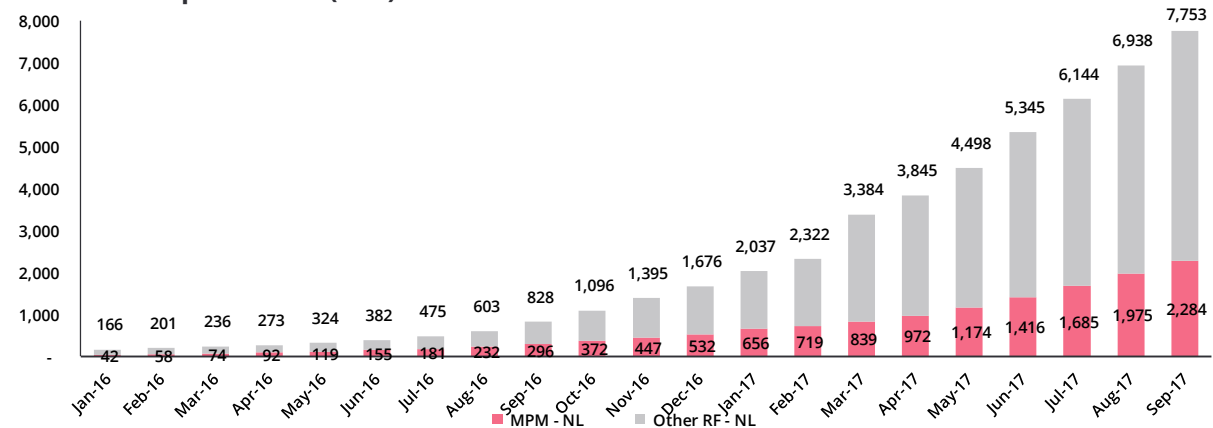
Een ervaren en betrouwbare oppas is essentieel voor ieder gezin. Waar we dit voorheen regelden met opa's, oma's en buurmeisjes, kunnen we daar nu niet meer altijd op terugvallen. Naast de vaste opvang, hebben steeds meer gezinnen behoefte aan naschoolse oppas aan huis, een flexibele oppaspool of een flexibele oppas voor een last minute avondje uit. Daarnaast zijn we een stuk kritischer geworden als het gaat om de zorg van onze kinderen. Je geeft niet zomaar je kostbaarste bezit uit handen.

Charly Cares is de oppasservice die ouders helpt bij het vinden van een betrouwbare oppas uit de buurt. Onze Oppas Angels worden vooraf persoonlijk gescreend en vervolgens doorlopend gemonitord op basis van ratings, eventueel aangevuld door reviews, van ouders na iedere oppasdienst. Via onze slimme app boekt de ouder met één druk op de knop. Alle betalingen verlopen geheel automatisch via onze oppastimer en met 1 druk op de knop betaal je de oppas Angel uit.

Charly Cares is gestart in Amsterdam en inmiddels actief in zes grote regio's: Amsterdam, Amstelveen, regio Haarlem, Den Haag, Rotterdam en Utrecht (Zeist & De Bilt). Na twee jaar live, met meer dan 30.000 betaalde oppasdiensten, 8.000 ouders (september 2017) en 5.500 Oppas Angels hebben we de eerste stap gezet: Charly Cares heeft de incidentele kinderopvang naar haar hand gezet. Denk hierbij aan een flexibele schil rondom de vaste kinderopvang. Dit kunnen hele dagen zijn, maar ook middagen en naschoolse uren. De avonddiensten en last-minute aanvragen blijven een goede basis vormen, waardoor we onze ouders het hele palet aan oppasdiensten kunnen aanbieden.

De onderstaande grafiek laat de groei zien van ouders die onze app gebruiken en oppasdiensten afnemen. MPM ("Monthly Paying Members") zijn de ouders met een maandelijks abonnement. RF ("Registered Families") zijn de overige geregistreerde families bij Charly Cares:

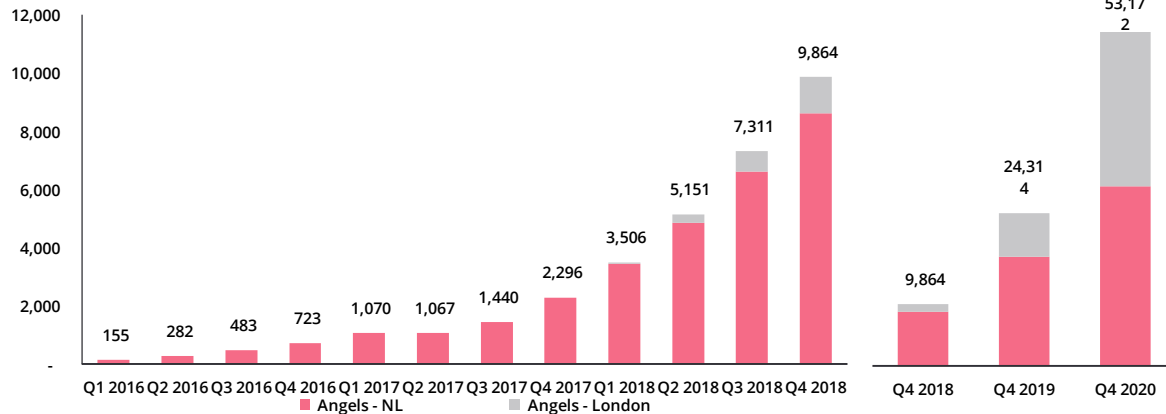
MPM and RF per month (in #)



De Angel bepaalt wanneer zij wil werken. Zo is oppassen bijvoorbeeld perfect te combineren met een wisselend studierooster. Via Charly Cares kunnen Angels hun eigen uurtarief bepalen. Zo hoeft de Angel geen vervelende discussie aan te gaan met de ouders waar zij oppast. Na de oppasdienst wordt de betaling automatisch verwerkt en staat het geld binnen vier werkdagen op de bankrekening van de Angel. Charly Cares screent niet alleen de Oppas Angels, maar ook de gezinnen. Zo passen Angels altijd met vertrouwen op bij leuke gezinnen in hun buurt.

De onderstaande grafiek laat de groei zien van Oppas Angels die via onze app oppassen bij gezinnen, met daarbij ook de verwachte groei voor de komende 3 jaar:

Angels per quarter (in #)



Charly Cares is geworden wie we zijn door Ouders en Angels. Onze ambassadeurs hebben ons altijd geholpen kritisch te zijn op ons product en service, waardoor het concept nu klaar is om de volgende stap te maken. Dit willen we graag samen doen met onze ambassadeurs en hen daarom de kans bieden te participeren in Charly Cares als aandeelhouder.

Stap 1: Ambitie Nederland

Ons doel is om via deze crowdfundingcampagne ten minste €300.000 op te halen. Met deze investering zal Charly Cares de groei in Nederland versnellen en het marktaandeel vergroten. Daarnaast kunnen we hiermee het gat tot break-even in Nederland overbruggen. Onze ambitie is om Charly Cares uit te breiden naar Leiden, Eindhoven en eventueel 't Gooi. Daarbij is het ons doel om marktleider te zijn én blijven binnen iedere stad.

Stap 2: Time to spread our wings

Nog geen twee jaar geleden quote Charly in het interview in het Parool. "The big dream is Londen of Parijs". Mocht de crowdfunding naar verwachting verlopen, waarbij we tussen de €500.000,- en €600.000 ophalen, dan maken we de stap naar Londen. Waarom Londen? Naast culture fit, zijn factoren als gezinsleven, de rol van de (werkende)moeder, social behaviour en de mindset ten opzichte van kinderopvang doorslaggevend voor Charly Cares. Deze factoren in ogenschouw nemende, zien wij Londen als een uitstekende kans om Charly Cares internationaal uit te breiden.

Stap 3: Snellere groei in Nederland

Indien we meer dan €600.000 ophalen, hebben wij - naast stap 1 en 2 - meer ruimte voor groei in Nederland. Met dit extra budget kunnen we onze organisatie verder professionaliseren door onder meer het aannemen van beter gekwalificeerd personeel, meer uitgeven aan marketing en hebben we ook ruimte voor eventuele tegenvallers.

Hoe zien het team en de organisatiestructuur eruit?

Onder leiding van de oprichters Charlotte “Charly” van der Straten en Xander Koenen, bestaat het team van Charly Cares uit 11 personen die gezamenlijk de oppasmarkt aan het veranderen zijn. Daarnaast is er een ‘operationele’ *flexpool* voor drukke periodes en een flexibel sales team.

Charly van der Straten

Tijdens haar studententijd zag Charly het gat in de markt en begon ze oppasbureau ‘PAS OP’ vanuit een studentenkamer aan de Beethovenstraat in Amsterdam. Door deze ervaring, oprechte interesse in kinderopvang en haar empathische karakter weet Charly wat ouders & oppas belangrijk vinden en nodig hebben. Op dagelijkse basis stuurt ze het team aan en zorgt voor een hoge kwaliteit van de dagelijkse dienstverlening. Daarnaast concentreert ze zich op de verdere uitbouw van het bedrijf en met haar commerciële inzicht creëert en pakt ze nieuwe kansen voor het bedrijf.

Xander Koenen

Naast oprichter is Xander de rots in de branding op financieel en technisch vlak. Samen met het team zorgt hij dat de gewenste diensten en innovaties technisch en financieel haalbaar zijn en efficiënt worden uitgevoerd. Binnen Charly Cares staat hij bekend als de kritische man, waarbij hij zijn collega’s stimuleert om “het onderste uit de kan” te halen en “de lat hoog te leggen”.

Charly en Xander hebben een persoonlijke partner relatie en hebben hier daarom vanaf het begin duidelijke afspraken over gemaakt. Deze zijn ook vastgelegd in de aandeelhoudersovereenkomst om hiermee de continuïteit van Charly Cares te allen tijde te waarborgen.

Naam	Functie	Achtergrond
<u>Charlotte van der Straten</u>	Founder Strategie, Marketing, Sales, PR & Operations	Was: Founder PAS OP Oppasbureau, Consultant Finance bij Robert Walters & Senior Consultant / Associate Finance bij Q-Logic Background: Bachelor Media, Informatie & Communicatie aan de HvA
<u>Xander Koenen</u>	Founder Investor Relations, Finance, Administration & HR, Legal	Was: Real Estate Developer bij BAM & Asset Manager at Fortress / Fred Developer Background: Bachelor of Business Administration bij HBO Nederland
<u>Diederik van der Hoek</u>	Full stack Developer	Was: Future Broker @ Darion Capital Management / Global Fund House Background: Bachelor Business Administration aan de Vrije Universiteit (2011-2014) MBA Finance (2014-2015), minor Entrepreneurship Core Skills: AngularJS, PHP, MySQL, JavaScript, Ruby (on Rails), Excel, Research, HTML5, CSS
<u>Willemijn Pekelharing</u>	Operational Manager	Was: Rayonmanager bij CSU, Office management bij New Motion Background: Communicatiewetenschappen UvA
<u>Natascha Westendorp</u>	Marketing & Sales Manager	Was: Team Captain Sales bij Helpling Background: Bachelor commerciële economie, Master communicatiewetenschappen

Organisatiestructuur



Flexpool

De flexpool is de flexibele schil binnen team Operations. Charly Cares heeft er voor gekozen dit team in-house op te bouwen om kwaliteit te kunnen waarborgen. Op deze manier kunnen wij 24/7 service verlenen aan onze ouders en Angels.

Sales team

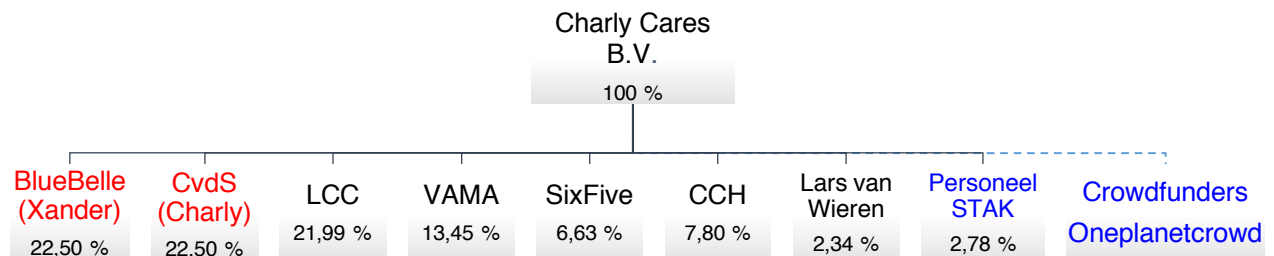
Dit team is opgesplitst in tele-sales en promo. Telesales is verantwoordelijk voor het eerste telefonische contact met de ouder na aanmelding, waardoor persoonlijk kennis wordt gemaakt. Doel is het geven van informatie en creëren van vertrouwen. Het promotieteam is fysiek zichtbaar in de leefomgeving van de ouder. Dit kan aan het schoolplein zijn, bij de balletschool, maar ook op lifestyle/foodmarkets in de buurt.

Growth team

Naast bovengenoemde teams werken er 2 content creators en een growth hacker via de The Talent Institute en een parttime data analyst.

Hoe ziet de aandeelhoudersstructuur eruit?

Charly Cares is in juni 2015 als eenmanszaak opgericht. In november 2015 is de eenmanszaak omgezet naar een Besloten Vennootschap (B.V.). Charlotte en Xander zijn gezamenlijk voor 45% eigenaar van Charly Cares. De overige aandelen zijn in handen van een aantal private investeerders en er is een STAK voor het personeel, zodat ook zij mee kunnen participeren.



Begin 2016 is de groep private investeerders ingestapt in Charly Cares en hebben zij met hun netwerk, kennis en ervaring bijgedragen aan de snelle groei van het bedrijf. Hun toegevoegde waarde ligt onder meer op het gebied van financiële analyses, kennis van online en techniek, operationeel management en uitgebreide kennis van en ervaring in de markt voor kinderopvang. Het gaat om de volgende partijen:

- Life Cycle Care B.V.
- Vama Ventures B.V.
- Sixefive B.V.
- Community Care Holding B.V.
- Lars van Wieren

Financiële positie van Charly Cares

De belangrijkste inkomsten en uitgaven

In januari 2016 boekte Charly Cares de eerste omzet. In 2017 zijn we enorm gegroeid en zullen we ongeveer uitkomen op een transactievolume van € 1 miljoen en een omzet van € 180.000. Als gevolg van het snel stijgende aantal gebruikers en oppasdiensten via ons platform is de afgelopen vier maanden de omzet in een korte tijd verdubbeld. De introductie van een nieuw prijs- en abonnementsmodel in mei 2017 en het 'referral' systeem heeft ervoor gezorgd dat het aantal gebruikers versneld toe nam. Door ons 'referral' systeem - dat vergelijkbaar is met dat van Uber - melden nieuwe ouders en oppassers zich aan via ouders en oppassers die al aangesloten zijn bij Charly Cares. Op basis van de verwachte groei zal Charly Cares rond de zomer van 2018 in Nederland break-even zijn en snel daarna een maandomzet van € 100.000 realiseren.

Onze ambitie is om met het huidige plan in 2020 een transactie volume van € 46 miljoen met een omzet van € 8,5 miljoen te realiseren. Vanaf Q2 2018 verwacht Charly Cares de eerste omzet te realiseren in Londen. Deze is conservatief meegenomen in de cijfers. Een belangrijke kanttekening hierbij is dat onze ambitie groter is en we nog willen uitbreiden naar meer steden binnen Europa. Deze uitbreiding is niet meegenomen in deze verwachtingen. Hierbij denken wij aan steden als Berlijn, Frankfurt, Hamburg, Genève, Parijs, Brussel, Helsinki enzovoorts.

€ x 1.000	2016	2017	2018	2019	2020
Transactievolume	- ¹	966	5.421	18.746	45.280
Omzet – NL	26	184	1.023	2.903	5.428
Omzet - UK	0	0	35	625	3.002
Omzet	26	184	1.058	3.527	8.430
Kostprijs	0	20	101	336	780
Brutowinst	26	164	957	3.191	7.649
Personeelskosten	31	316	734	1.192	1.542
Marketing	20	117	471	809	1.156
Overige kosten	110	107	148	202	224
Operationele winst (EBITDA)	-135	-376	-393	989	4.727
EBITDA - NL	-135	-376	-93	1.146	3.102
EBITDA - UK			-303	-158	1.626

Groeidoelstellingen

Charly Cares verwacht voor 2018 een omzet van € 1,1 miljoen. De groeiversnelling die in de eerste helft van 2017 is ingezet zal naar onze verwachting flink doorzetten. De komende twee jaar focussen wij ons op de groei van ons platform en minder op winst. Het is afgelopen jaar gebleken dat Charly Cares een concept is dat zich met name via referrals verspreid. Meer dan 50% van de gebruikers komt nu al via via bij Charly Cares. Dat betekent ook dat er tijd nodig is om op te starten in een nieuwe stad, maar als het eenmaal loopt, het concept zich als een olievlek verspreid. Het gaat immers om het vertrouwen van ouders in onze oppas dienst.

Om de groeidoelstellingen te halen zal er nog meer geïnvesteerd moeten worden in marketing. Enerzijds wordt er geld besteed aan de reeds beproefde marketinginstrumenten. Daarnaast wordt er aanzienlijk meer ingezet op de referral marketing (vrienden die vrienden uitnodigen), zowel online als offline. Voorbeeld van offline marketing zijn mailingen en vouchers in tijdschriften.

Ook de B2B markt zal veel focus krijgen. Bijvoorbeeld doordat Charly Cares bij (grote) bedrijven wordt meegenomen als secundaire arbeidsvoorwaarden. Er moet gedacht worden aan een korting op het abonnement, werkgever betaalt het abonnement of (deels) mee aan de oppasdienst. De eerste contracten zijn gesloten, o.a. bij Booking.com. Daarnaast is er een focus op samenwerkingen met kinderdagverblijven, zoals die met CompaNanny. Hierbij is Charly Cares de oppasdienst voor incidentele en last minute oppassen.

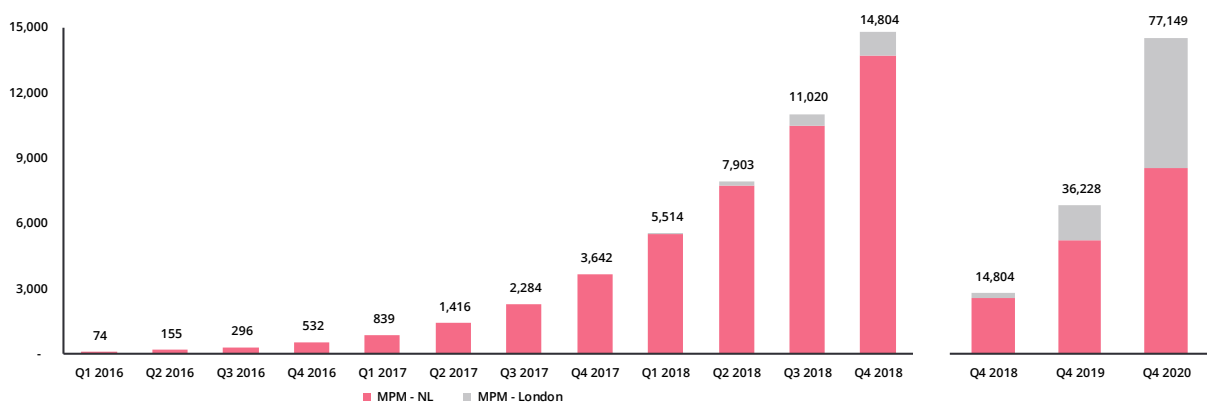
¹ In 2016 werden transactievolumes nog niet bijgehouden. Zie paragraaf Markt en Concurrenten voor meer uitleg over ons verdienmodel.

De grootste omzetgroei voor de komende jaren komt naar verwachting vanuit de in dit voorjaar gestarte steden zoals Den Haag en Rotterdam. Deze zullen veel aandacht krijgen om het succes van Amsterdam te evenaren. Steden zoals Eindhoven en de regio 't Gooi zullen in Q1 2018 uitgerold worden. Daar zal, indien ten minste €500.000 wordt opgehaald, in Q2 2018 Londen bijkomen.

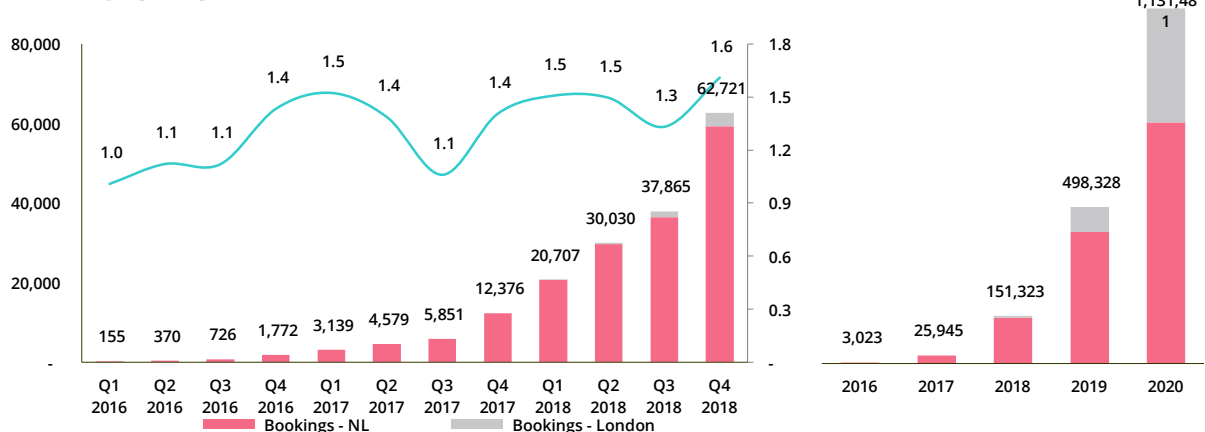
Charly Cares focust zich continu op het stapsgewijs verhogen van de opbrengst en het aantal boekingen per betalende gebruiker. Gebruikers gaan steeds meer aan het vernieuwende concept wennen, waardoor het aantal gebruikers en boekingen toeneemt. Zo zien we dat er veel ouders zijn die de app in eerste instantie voornamelijk gebruikten voor incidentele oppasdiensten, maar later ook vaste oppasdiensten via Charly Cares zijn gaan boeken.

Onderstaande grafieken geven de groei van het aantal maandelijks betalende klanten met een abonnement en het aantal boekingen per klant per maand weer:

MPM per quarter (in #)



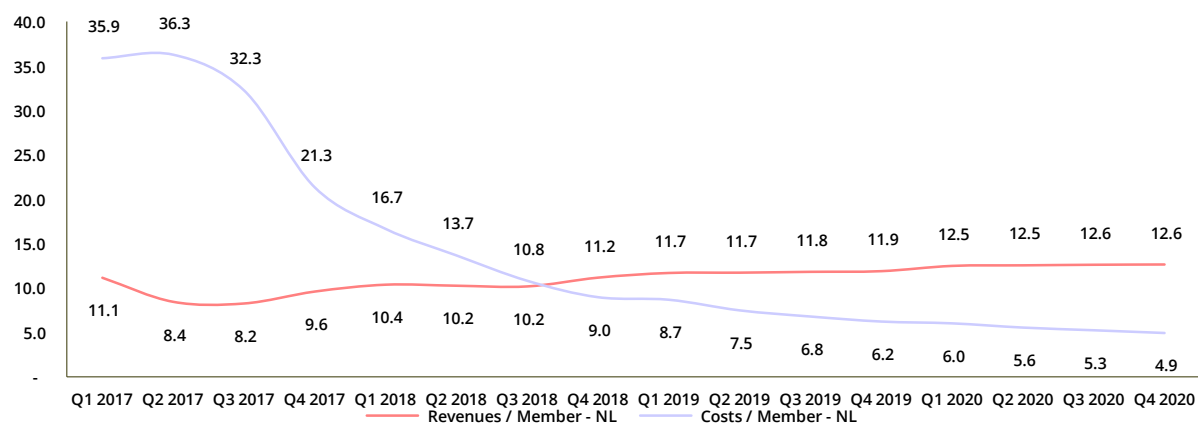
Bookings per quarter (in #)



De dip in Q3 2017 en 2018 wordt verklaard door de zomervakantie. Charly Cares is afhankelijk van het seizoen, zo zien we de groei in het aantal boekingen en aanmeldingen wat teruglopen tijdens de schoolvakanties.

Ook het verloop van de kosten en opbrengsten per gebruiker laat een positieve lijn zien, waarbij Nederland naar verwachting in Q3 2018 break-even zal zijn:

Revenues and Costs per Member per month (in EUR) - NL



Financieringsgeschiedenis

Charly en Xander hebben zelf de eerste fase gefinancierd. Gezamenlijk hebben zij een bedrag van €25.000,- geïnvesteerd. Hiermee is de prototype app gebouwd, een ruime periode gedegen onderzoek gedaan en in Amsterdam de pilot succesvol afgerond. Daarnaast hebben zij allebei gedurende 13 maanden > 40 uur per week onbetaald besteed aan de opbouw van het bedrijf. Na de officiële lancering in december 2015 is in januari 2016 de zoektocht gestart naar investeerders. Uiteindelijk is er gekozen voor een informele investeerdersgroep. Deze groep gaf met hun gevarieerde achtergrond, netwerk en expertise voor Charly Cares een goede basis voor een eerste start. Zij hebben in totaal in 4 rondes €550.000 geïnvesteerd in Charly Cares. Hiervan heeft de laatste investeringsronde ter grootte van €150.000 in augustus 2017 plaatsgevonden.

Balans per 30-9-2017

Activa	€	Passiva	€
Materiële vaste activa	61.572	Eigen vermogen	174.197
Vorderingen	44.143	Kortlopende schulden	26.772
Liquide middelen	95.203		
Totaal:	200.919	Totaal:	200.919

De post vorderingen bestaat voornamelijk uit betalingen die onze payment provider Adyen twee dagen vasthoudt en vervolgens aan ons doorstort. Daarnaast valt hier een lening onder ten behoeve van een personeel inkoopregeling (die uiteindelijk omgezet zal worden in certificaten van aandelen voor het betreffende personeel).

De post kortlopende schulden bestaat voornamelijk uit doorstorting van de oppasgelden en werknemersverplichtingen. Zodra een oppasdienst heeft plaatsgevonden, wordt direct de betaling in gang gezet, waarna het binnen 2 werkdagen op de rekening van Charly Cares wordt gestort. Binnen 4 werkdagen worden de oppassers uitbetaald, verminderd met de ouder service fee en angel fee.

Wat is de huidige financieringsbehoefte?

Ons streven is om via crowdfunding ten minste €300.000 en maximaal €700.000 op te halen. De investering zal aangewend worden om verder te groeien en op te schalen:

1. Groeiversnelling & richting break-even (NL)
2. Professionalisering team
3. Ontwikkeling app
4. Spread our wings -> Londen
5. De campagne verloopt boven verwachting! -> Snellere groei in Nederland

Op deze manier kan de groei in Nederland sterk versneld worden om hiermee onze marktpositie uit te bouwen en te versterken.

1. Groeiversnelling & break-even (NL) € 200.000

Een groot gedeelte zal out-of-pocket naar marketing en sales gaan voor de groeiversnelling in Nederland. Dit wordt onder andere besteed aan het professionaliseren van het marketingteam waarbij we kiezen voor specialisten binnen growth hacking, telesales, online marketing en content management. Daarnaast hebben we nog verschillende projecten in de pijplijn, die ons de mogelijkheid bieden een bredere markt te bedienen. Denk aan het PGB project (voor kinderen met een “rugzakje”) – een tool binnen de app die PGB gezinnen de mogelijkheid biedt een extra ervaren oppas via Charly Cares te boeken.

2. Team € 60.000

Charly Cares heeft een ambitieus en jong team dat goed draait en fijn samenwerkt. De eerst twee jaar binnen een start-up team kan soms wat turbulent zijn, waarbij er minder aandacht wordt besteed aan persoonlijke ontwikkeling en groei. Wij geloven in het centraal stellen van de mens en willen hier dan ook graag tijd en geld in investeren. Denk hierbij aan persoonlijke ontwikkeling in de vorm van trainingen, coaching en cursussen om de verschillende disciplines binnen het team verder te professionaliseren, wat uiteindelijk de service aan de klant ten goede komt.

3. Native & redesign app € 40.000

Onze visie is om de applicatie in een sneltreinvaart door te ontwikkelen tot een volwassen platform. Daarom is er voor gekozen om functionaliteit en snelheid te prefereren boven het design en is er gekozen voor hybride webapp's, waardoor er bijna op weekbasis updates doorgevoerd kunnen worden. Momenteel is een heel groot deel van de roadmap succesvol afgerond, waardoor we willen starten met een re-design om de gebruiksvriendelijkheid en aantrekkelijkheid te verbeteren voor de klant. De huidige iOS en Android hybride apps worden herbouwd naar een native app. Dit komt de stabiliteit, snelheid en gebruiksvriendelijkheid ten goede.

4. Time to spread our wings – Europe here we come! € 200.000 - € 300.000

Nog geen twee jaar geleden quote Charly in het interview in het Parool. *“The big dream is Londen of Parijs”*. Mocht de crowdfunding naar verwachting verlopen en we tussen de € 500.000,- en € 600.000,- uitkomen, dan maken we de stap naar Londen. Naast culture fit, zijn factoren als gezinsleven, de rol van de (werkende)moeder, social behaviour en de mindset ten opzichte van kinderopvang doorslaggevend voor Charly Cares. Deze factoren in ogenschouw nemende, zien wij Londen als een perfecte eerste stap om Charly Cares internationaal uit te breiden.

Onze onderzoeken naar de markt en mogelijke “showstoppers”, op bijvoorbeeld juridisch of fiscaal gebied, hebben wij reeds positief afgerond. Alle processen zijn gedocumenteerd, de boekingsmonitor en het operations team is zover geprofessionaliseerd dat er een schaalbaar businessmodel ontstaat. De gesprekken met lokale partners om de dienst passend te maken voor de Londense markt vinden al plaats. De app en website is volledig in Nederlands en (Brits) Engels. Begin januari zal er worden gestart met het herbouwen van de app's om de kwaliteit, stabiliteit en snelheid van de app te waarborgen.

Charly zal de eerste 3 maanden in Londen zelf de business mee helpen opbouwen. Om versneld te kunnen starten zal er direct ook lokaal worden gezocht naar medewerkers. Er zal worden gestart met het bouwen van een lokaal team met een grote focus op sales en marketing, zowel online als offline. Daarnaast zullen ook de screeningmedewerker(s) veel aandacht krijgen en op een later moment support.

Vanuit efficiëntie, kwaliteitsbewaking en kosten zullen zoveel mogelijk activiteiten vanuit Amsterdam worden verricht. Er moet gedacht worden aan techniek, finance en HR, maar ook (boekings) support, sales call team en (online) marketing. Hiervoor zullen er native Engels sprekende medewerkers aangetrokken worden.

Op basis van de prognose kan met € 300.000 de eerste negen maanden tot een jaar worden overbrugd. Onze verwachting is dat er vervolgens nog minimaal € 260.000 nodig is om de business in Londen vanaf Q3 2019 break-even te krijgen. Hiervoor zullen wij dus naar verwachting vervolffinanciering aan gaan trekken.

5. De campagne verloopt boven verwachting! -> Snellere groei in Nederland € 100.000

Er is altijd tijd en ruimte voor een ambitieuzer plan. Charly Cares zal met het extra opgehaalde geld (met een maximum van € 100.000,-) zich nog beter gaan voorbereiden voor een grote vervolg investeerder. Er zal extra geld worden geïnvesteerd voor de groei binnen Nederland en het verder professionaliseren van de organisatie, denk hierbij aan nog beter gekwalificeerd personeel. Daarnaast hebben we met het extra budget ruimte om extra te investeren in marketing en mogelijkheden om eventuele tegenvallers op te vangen.

NEXT STEP

Met crowdfunding gaan we de eerste stap zetten qua internationale groei ambities. Vervolgens zullen we naar alle waarschijnlijkheid vanaf eind 2018 een professionele investeerder binnen gaan halen die met ons verder gaat bouwen. Dit zal dan ook een conversiemoment zijn voor de crowdfunders.

Hieronder samengevat de doelstellingen die volgens ons en volgens de investeerders waarmee we nu al in contact zijn nodig zijn om dit te bereiken:

- I. Charly Cares is in staat de hele incidentele kinderopvang markt naar zich toe te trekken
- II. Grootste marktpositie in Nederlandse steden
- III. > € 100.000 omzet per maand
- IV. Succesvolle internationale lancering (Londen)
- V. Verder uitbreiden, efficiënt en effectief maken van het operations team

Beschrijf uw onderneming

Charly Cares is de oppasservice die ouders helpt bij het vinden van een betrouwbare oppas uit de buurt. Onze Oppas Angels worden vooraf persoonlijk gescreend en vervolgens doorlopend gemonitord op basis van ratings, eventueel aangevuld met reviews van ouders na iedere oppasdienst. Via onze slimme app boekt de ouder met één druk op de knop. Alle betalingen verlopen geheel automatisch via onze oppastimer.

Persoonlijke screening

Voor Charly Cares zijn de persoonlijke screening van zowel de ouders als de Angels en de monitoring van de reviews de basis om een betrouwbare en ervaren oppas in huis te kunnen nemen. De persoonlijke screening wordt met veel zorg en aandacht uitgevoerd. De ouders worden na aanmelding gescreend via een online check door Charly Cares en persoonlijk na gebeld voor een eerste introductie. Vervolgens koppelen zij via Adyen, onze payment provider, hun creditcard, waarna ze kunnen boeken. Ook is er een sms-verificatie.

De Oppas Angels worden persoonlijk gescreend door één van onze medewerkers. Enkel de Oppas Angels die gemotiveerd zijn, komen na de online inschrijving langs om persoonlijk kennis te maken. Dit zorgt voor een natuurlijke selectie aan de poort. Daarnaast vinden wij het belangrijk dat de Oppas Angel fysiek kennis maakt met Charly Cares als bedrijf, waardoor we commitment krijgen.

In iedere stad hebben wij een Angel Recruiter die de Oppas Angels persoonlijk screent. Tijdens het kennismakingsgesprek nemen we het CV door en bespreken we de specifieke oppaservaring en motivatie. Denk aan toetsing rondom baby-ervaring, wat de oppas zou doen in geval van nood of wanneer een baby al tien minuten huult. Door deze vraagstukken krijg je een goed beeld van de kennis en de manier van handelen van een oppas. Tot slot worden er één of twee referenties gecheckt via onze automatische referentiecheck. Alles wordt zorgvuldig getrackt in ons system, zodat we processen kunnen waarborgen en controleren.

Charly Cares stimuleert haar Oppas Angels een VOG (Verklaring Omtrent Gedrag) aan te vragen en geeft dit duidelijk aan in het Angel profiel indien zij deze in bezit heeft. Wij verplichten dit niet, omdat het in zekere mate schijnveiligheid is en wij geloven in een goede screening, referentiecheck en continue monitoring van de oppas.

Daarnaast moet de Oppas Angel voor een VOG €41,35 of €33,85 aan de overheid betalen en twee weken op de aanvraag wachten.

"Eén van de redenen dat ik met Charly Cares in zee ben gegaan, is vanwege de vooraf gescreende oppassen. Ik hoef dus niet bang te zijn van "oh jee, wat voor iemand heb ik straks in huis?"

Monitoren

Na iedere oppasdienst ontvangt de Oppas Angel een sterrenrating en (optioneel) een geschreven review van de ouder. Charly Cares monitort deze ratings en reviews doorlopend en grijpt in indien nodig. Op deze manier controleren we op constante en transparante wijze de kwaliteit van onze Oppas Angels.

"Ik heb ook een keer gehad dat ik een minder goede rating aan een Oppas Angel heb gegeven dan normaal. Toen werd ik meteen gebeld door Charly Cares wat er aan de hand was. Dat voelde wel goed aan, want zo weet ik dat de kwaliteit van hun services scherp in de gaten wordt gehouden."

Slimme App

Onze app helpt met het vinden van Angels die dicht bij de ouder in de buurt wonen. Bovendien verlopen alle betalingen automatisch. Er is vooraf duidelijkheid over het tarief en je hebt geen cash meer nodig. Het zoeken, vinden, boeken en betalen van de Angel is hierdoor sneller en gemakkelijker dan ooit tevoren.

"Ik vind de nieuwe filteroptie ideaal! Ik heb nog twee kleine kinderen. Dan vind ik het persoonlijk wel fijn als mijn Oppas Angel niet al te jong is en weet hoe zij met kleine kinderen om moet gaan. Met behulp van deze filter vind ik direct mijn perfecte match!"

Alle typen oppas aan huis

Niet iedereen heeft fulltime kinderopvang nodig en de behoefte van gezinnen kan van tijd tot tijd veranderen. Wij ontzorgen doordat ouders een Angel kunnen boeken wanneer dat nodig is. Zodoende biedt Charly Cares passende oplossingen voor zowel vaste, flexibele en zelfs last-minute (3 uur vooraf) boekingen.

"Ik vind deze dienst echt een top uitvinding! Wij hebben geen ouders die kunnen oppassen dus wij gebruiken de oppas app minimaal 4x per maand. Inmiddels 4 vaste dames die regelmatig oppassen. In het begin is het ff zoeken omdat je de dames niet kent maar je kan reviews lezen en daaruit een selectie maken. Last minute oppas vinden is nooit zo gemakkelijk geweest. Wij zijn tevreden en onze kids ook!"

24/7 service

Ons team is altijd beschikbaar om hulp te bieden. Of het nu gaat om assistentie bij een last-minute boeking of om advies wat betreft het vinden van een geschikte Angel. We vinden het belangrijk om er continu te zijn, voor zowel de ouders als onze Oppas Angels.

"Ik zat een keer midden in een training en zag twee gemiste oproepen op mijn privé telefoon. Mijn Oppas Angel bleek ziek te zijn terwijl zij mijn kinderen om twaalf uur 's middags zou ophalen van school. Maar ondertussen had Charly Cares al een nieuwe Oppas Angel geregeld. Voor mij is dit het grootste pluspunt. Dat er een hele organisatie achter zit die voor je klaar staat. En dat ik niet zelf 's ochtends met mijn handen in het haar zit van hoe ga ik dit nu regelen?"

Het verdienmodel

De omzet is opgebouwd uit 3 inkomstenbronnen:

1. Abonnement fee

Iedere actieve ouder betaalt maandelijks abonnementskosten. Afhankelijk van het type abonnement bedraagt dit €2,- (Basis), €6,- (Flexibel) of €25,- (Premium) euro per maand. Het middelste pakket van €6,- per maand is met 82% het meest gebruikte pakket. De Basis en Premium pakketten zijn echter pas in mei 2017 geïntroduceerd, om in te spelen op de verschillende behoefte van ouders. Door de toename van vaste oppasdiensten liggen er kansen voor "upsellen" richting het Premium pakket van €25,- per maand.

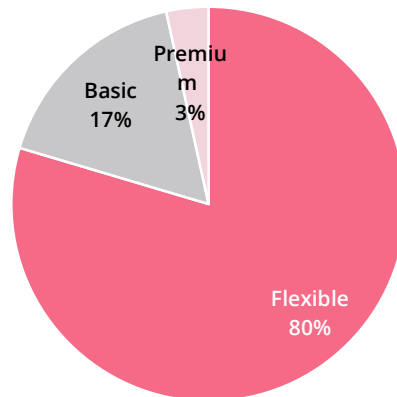
2. Transactie fee

De ouders met een Basis en Flexibel abonnement betalen daarnaast een transactie fee per boeking. Deze bedraagt €7,50 voor Basis abonnementen en €3,- voor Flexibel abonnementen. De Premium members betalen geen transactie fees.

3. Angel fee

Ten slotte draagt iedere Angel 3% van de ontvangen oppasgelden af aan Charly Cares. Zo kunnen we het gebruik van de app en het toelatingsproces voor de Angel kosteloos aanbieden.

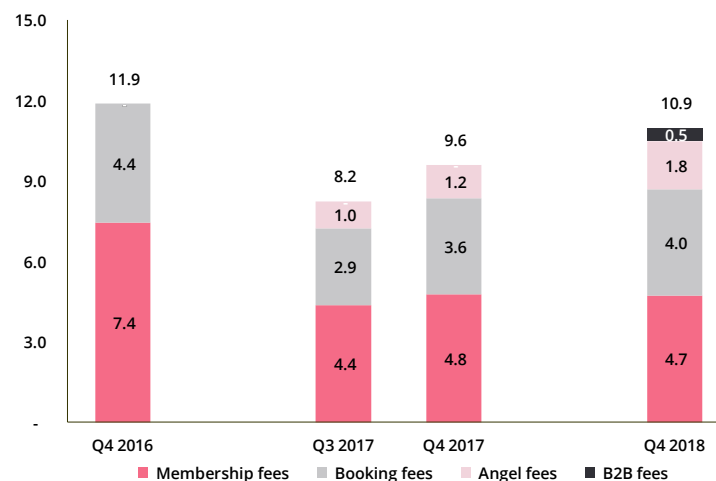
MPM per Membership type (in %) – Sep



De komende jaren zal de Angel fee naar verwachting geleidelijk iets naar boven worden bijgesteld. Daarnaast zal er vanaf Q3 2018 ook omzet vanuit het onderdeel B2B worden gerealiseerd.

Onderstaande grafiek laat per gebruiker de verdeling zien tussen onze 3 verdienmodellen. Te zien is dat de omzet per gebruiker in 2017 gedaald is ten opzichte van 2016. Dit komt door ons nieuwe prijs- en abonnementsmodel, met lagere abonnementskosten maar met toevoeging van Angel fees. In de komende jaren verwachten wij dat de omzet per gebruiker meer zal stijgen, doordat het aantal boekingen per gebruiker zal toenemen, voornoemde upselling, verhogen van de angelfees en B2B kansen. Mogelijk kunnen we ook extra diensten aanbieden, zoals bijvoorbeeld huiswerkbegeleiding door de Angel.

Revenues per Member per Type (in EUR)



Welke duurzame of sociaal maatschappelijke impact maakt uw onderneming?

Na twee jaar live, met meer dan 30.000 betaalde oppasdiensten en bijna 3.000 maandelijks betalende families, hebben we de eerste stap genomen: Charly Cares heeft de oppasmarkt op zijn kop gezet. Charly Cares is gestart als oppasservice voor een “avondje uit” - als vervanging van de zieke oppas of als aanvulling op opa & oma. Binnen twee jaar hebben we ons concept toegespitst op een nieuwe markt die we destijds voor ogen hadden: de incidentele kinderopvang.

Denk hierbij aan Charly Cares als flexibele schil rondom de vaste kinderopvang. Dit kunnen hele werkdagen zijn, maar ook middagen en naschoolse uren. De avonddiensten en last-minute aanvragen blijven een goede basis vormen, waardoor we onze ouders het hele palet aan oppasdiensten kunnen aanbieden. Op deze manier dragen we op positieve wijze bij aan maatschappelijke thema's:

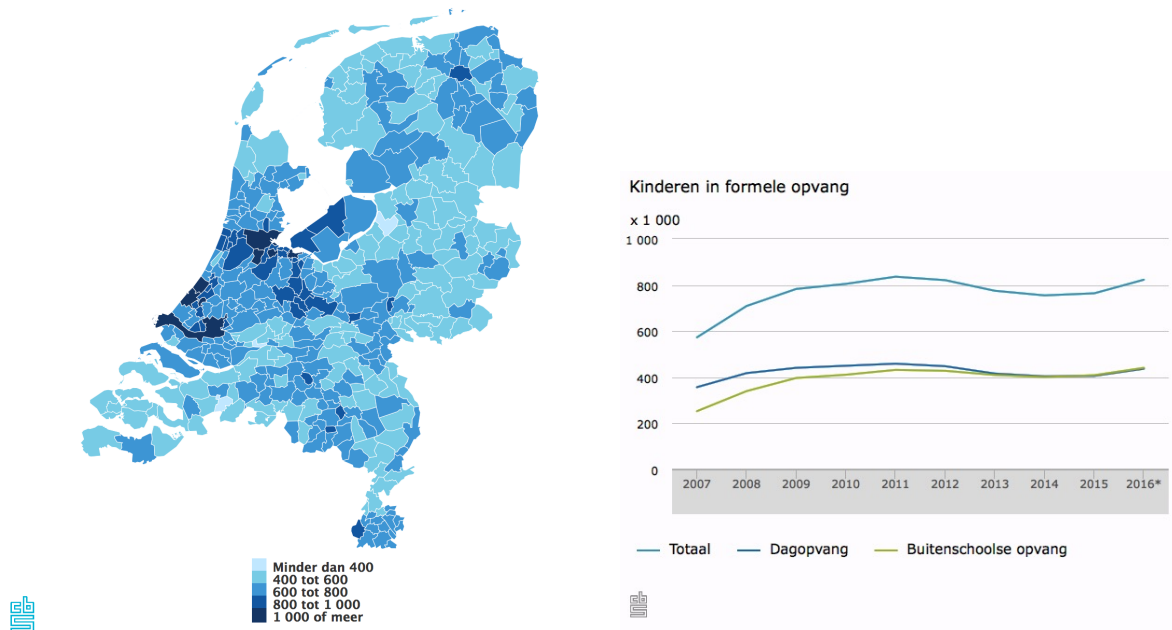
- Het creëren van een goede balans tussen werk en gezin
- Ouders een extra handvat bieden om hun kinderopvang goed te regelen
- Het stimuleren van diversiteit op de werkvloer
- Het creëren van een verantwoordelijke, goed betalende en leuke bijbaan voor > 5.500 studenten

Daarnaast is Charlotte als vrouwelijke ondernemer een belangrijk voorbeeld voor vrouwen binnen de technische startup wereld.

Beschrijf uw markt en concurrentie

In 2016 telde Nederland 2.578.670 meerpersoonshuishoudens met kinderen. Daarvan keerde de Belastingdienst datzelfde jaar voor 823.000 kinderen kinderopvangtoeslag uit, terwijl het in 2015 nog om 764.000 kinderen ging. De buitenschoolse opvang (BSO) ving 441.000 kinderen op, de dagopvang 437.000 kinderen. Deze kinderen gaan jaarlijks gemiddeld 730 uur naar de dagopvang en 370 uur naar de buitenschoolse opvang. Hierbij zijn alleen de kinderen die gebruik maken van deze soorten opvang onderzocht.

Gemiddeld aantal dagopvanguren per kind, 2015*



Kinderen in de Randstad brachten de meeste tijd door in de dagopvang: in Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht gemiddeld meer dan 800 uur. In de gemeenten Naarden, Amsterdam, Wassenaar, Amstelveen, Den Haag en Rotterdam was dit zelfs meer dan 1.000 uur. De gemeente Naarden is in 2016 opgegaan in de gemeente Gooise Meren. Kinderen in Drenthe, Overijssel, Friesland en Zeeland maakten minder intensief gebruik van de dagopvang, gemiddeld minder dan 600 uur.

Met haar flexibele en betrouwbare oppasdienst is Charly Cares een zeer goede aanvulling op de dagopvang of naschoolse opvang.

Concurrentie

Charly Cares onderscheidt zich ten opzichte van haar concurrenten onder meer door het volgende:

- De **hoge kwaliteit van de Oppas Angels** als gevolg van de persoonlijke screening en het continu monitoren van de beoordelingen. Daarnaast wordt er extra aandacht besteed aan de werving van studenten met een aansluitende studierichting: 55% studeert Geneeskunde, Verpleegkunde, PABO, Pedagogische Wetenschappen of SPH.
- Het kunnen aanbieden van **alle vormen van Oppas aan Huis**.
- **Het ontzorgen gedurende het hele proces** rondom het regelen van een oppas - de werving, screening, monitoring van de kwaliteit, boeken, betalingen en persoonlijke service.
- Het boeken van alle soorten oppasdiensten wordt ondersteund door de **innovatieve mobiele app's (ook desktop)**. Of het nu een last-minute of vaste oppas boeking betreft. Daarnaast betaal je met één druk op de knop de oppas uit.

De concurrentieanalyse laat goed zien hoe Charly Cares zich verhoudt tot de verschillende platformen en app's. Charly Cares is momenteel uniek in Europa, het is het enige platform met app waarbij een ouder volledig wordt ontzorgd:

	App / international			Market place		Local / small scaled	
	Charly Cares	Bubble London	Bsit Belgie	Oudermatch	Oppassen.nl	Oppasstudent	Oppas Madelief
Kwaliteit							
Online screening	✓	✓				✓	
Persoonlijke screening	✓					optional	✓
Reviews & ratings	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Monotoring reviews	✓	✓					✓
Booking support	24/7						
Customer support	24/7	limited	limited	✓	✓	limited	✓
Type diensten							
Vaste oppas	✓	✓		✓	✓	✓	✓
Flexibele oppaspool	✓	✓	✓	offline	offline	✓	✓
Last-minute oppas	> 3 uur	✓	✓			> 24 uur	> 48 uur
Standby oppas	✓						
Features							
Ios APP	✓	✓	✓		✓	✓	
Android App	✓	✓	✓		✓		
Matching systeem	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Boeking systeem	✓	✓	✓			✓	limited
Chat systeem	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Automatic Payment	✓	✓	✓			✓	
Referral systeem	✓	✓	✓				
Social reviewing	✓	✓	✓				

Partners & technische ondersteuning

Partners

Charly Cares heeft vanaf het begin geïnvesteerd in duurzame partnerships:

CompaNanny

CompaNanny kinderdagverblijf biedt Charly Cares exclusief aan op al haar kinderdagverblijven.

Algemeen Directeur Jiska Horn zegt hier het volgende over:

“Bij CompaNanny staat alles wat wij doen in het teken van ontwikkeling; ontwikkeling van kinderen, van een prettig gezinsleven voor ouders, van onze mensen en onze organisatie. Naar aanleiding van een behoefteonderzoek onder onze ouders zijn wij op zoek gegaan naar een kwalitatieve partij om ook te voorzien in de behoefte aan betrouwbare incidentele opvang. Charly Cares is de enige oppaspartij die, net als wij, garant staat voor een zorgvuldig, persoonlijk selectiebeleid. In combinatie met de verplichte ratings en reviews van ouders binnen hun gebruiksvriendelijke, innovatie app vormen zij een zeer welkome aanvulling op het dienstenaanbod van CompaNanny. In de basis biedt Charly Cares een aanvullende dienst op onze kinderopvang, zoals een last-minute en/of incidentele oppas. In enkele gevallen kunnen we concurrerend zijn, maar we vinden het belangrijker om op deze manier gezinnen een totaaloplossing te bieden.”

EHBO Bureau Nederland

Een aantal keren per jaar organiseert Charly Cares EHBO-workshops in samenwerking met EHBO bureau Nederland. Alle Oppas Angels en ouders leren in drie uur tijd de belangrijkste do's en don't's in geval van nood tijdens het oppassen of op andere onverwachte momenten. Charly Cares stimuleert het volgen van deze workshop bij haar Angels en draagt de helft bij.

Booking.com

Charly Cares wordt aangeboden aan alle Booking.com medewerkers. Via deze weg hoopt Booking.com medewerkers met een exclusieve korting te stimuleren om gebruik te maken van onze Oppas Service.

Onze adviseurs

- Derk van Wingerden >> Hello Fresh & vandebron >> coaching van de Founders en Marketing team
- Kaspar Planting >> RS Finance
- Camiel Corsten >> Bergh Stoop Sanders advocaten
- Ad Arreman >> Adyen payment provider
- Roderik Hageman >> TTI en voorheen Startup Bootcamp

Welke technologie gebruikt uw bedrijf?

Het platform bestaat uit twee delen: de frontend en de backend die onafhankelijk ontwikkeld zijn. De twee delen communiceren via API's. Deze architectuurbenadering maakt het gemakkelijk om één van de componenten te vervangen zonder de andere te beïnvloeden. De huidige Android en IOS-apps zijn hybride (web app) ontwikkeld (niet native), dat als voordeel heeft dat we erg snel nieuwe features live kunnen zetten.

Onze inhouse full-stack developer Diederik van der Hoek vormt een belangrijke toevoeging op de founders. Vanaf november 2016 heeft hij de basis app uitgebouwd tot een geavanceerd systeem dat helemaal op maat gemaakt is voor de ambities van Charly Cares.

- De front-end is gebouwd in Angular JS JavaScript
- Backend is gebouwd in het framework Laravel en is gehost bij Amazon Web Service Server en gemanaged via Heroku.
- Database MySQL
- iOS en Android hybride Apps

Welke conversie en exit mogelijkheden verwacht u voor de investeerders?

Conversie naar aandelen

Wij willen in Q4 2018, dat wil zeggen ongeveer een jaar na het ophalen van deze investeringsronde, een series A investering van minimaal €4 miljoen ophalen om te kunnen uitbreiden naar grote steden binnen Europa (nog te verifiëren op basis van een grondige beoordeling van de aantrekkelijkheid van de diverse steden, onze initiële hypothese qua steden: Berlijn, Hamburg, Frankfurt, München, Helsinki, Genève, Zurich, Parijs, Barcelona, Praag, Milaan, Brussel). Indien wij een vervolginvestering realiseren, dan krijgt de crowdfunder op basis van die investering en de prijs die dan betaald wordt voor het aandeel, de kans de lening te converteren naar aandelen.

Op dit moment lopen er reeds gesprekken met een vijftal Venture Capital investeerders. Deze partijen zijn nu al erg positief over onze groei en als we onze doelen behalen dan zijn zij bereid om binnen anderhalf jaar in te stappen.

Exit mogelijkheden

Als exit mogelijkheden identificeren wij op dit moment een drietal typen mogelijke kopers:

- een wereldwijd opererende Child Care organisatie, grote "Care" platformen of bijvoorbeeld de Amerikaanse grote zussen van Charly Cares: "UrbanSitter" / Sitter.com.
- organisaties die zich richten op baby- en kinderproducten, zoals bijvoorbeeld bedrijven als P&G (o.a. Pampers) of Unilever (o.a. Zwitsal, Neutral)
- Een investeringsmaatschappij

Hierbij wordt gedacht aan een termijn van 5 tot 7 jaar waarop een exit scenario de beste mogelijkheden voor het bedrijf en haar stakeholders zou kunnen bieden. Wanneer er onverhoopt geen exit plaats zou vinden op deze termijn, is het goed om te vermelden dat de crowd haar aandeelbezit na 5 jaar in gedeelten kan verkopen aan Charly Cares zelf. Charly Cares zal vanaf dan jaarlijks voor maximaal 25% van de uitkeerbare winst aan aandelen inkopen. De prijs per aandeel zal zijn ofwel (i) de meest recente prijs die door een derde investeerder is betaald of, als dat niet het geval is, (ii) een prijs van 8x EBITDA (gemiddelde over de laatste 3 boekjaren), verminderd met een eventueel aanwezige netto financiële schuld op moment van waardering, gedeeld door het aantal uitstaande aandelen.

Bevindingen

- Charly Cares laat sinds haar oprichting in 2016 maandelijks goede groeicijfers zien (gemiddeld >20% maand-op-maand).
- De positieve reviews van zowel ouders als Oppas Angels en het ruime aantal referrals (meer dan 50% komt via via bij Charly Cares) laten zien dat de gebruikers, zowel ouders als Angels, positief zijn. De persoonlijke screenings, ontzorging van het proces, gebruiksvriendelijke app bieden ouders comfort bij het kiezen van een oppas.
- Door middel van een aantal belangrijke partnerships (o.a. met CompaNanny) kan Charly Cares goed inspelen op de behoeften van de markt wat haar helpt bij het verkrijgen van marktaandeel. Daarnaast bevestigen dit soort partnerships de kwaliteit en betrouwbaarheid van het platform.

Risico's en mitiganten

- Risico: Ouders en Oppas Angels kunnen – zodra ze elkaar kennen - buiten het platform om oppasdiensten met elkaar afspreken.
Mitigant: Dit zogenaamde "bypassen" gebeurt inderdaad af en toe. Charly Cares heeft hier redelijk goed inzicht in en houdt dit zo beperkt mogelijk door de functies die zij biedt voor zowel ouder als Angel: geavanceerde app, online agenda, boekingssysteem, automatische online betaling, 24/7 support en het aanbod van alle typen oppasdiensten. Daarnaast kijkt Charly Cares naar opties om extra waarde toe te voegen voor de ouders, denk aan een EHBO-garantie, speciale verzekering met 24/7 noodsupport of een loyaliteitsprogramma waarbij je oppastegoed spaart.
- Risico: De beoogde snelle groei van Charly Cares, zowel nationaal als internationaal, gaat ten koste van de kwaliteit van het platform.
Mitigant: Charly Cares is zich ervan bewust dat dit te allen tijde in balans moet zijn. Het unieke van het platform is de goede kwaliteit en de positieve reviews van de gebruikers. Charly Cares zal daarom steeds blijven investeren in haar monitoring, screenings en functionaliteit van de app. Ook op operationeel gebied brengt de groei uitdagingen met zich mee. Onder meer met de kennis en ervaring van haar aandeelhouders verwacht Charly Cares hier goed mee om te kunnen gaan.
- Risico: Er ontstaat negatieve publiciteit over of rondom Charly Cares (of kinderopvang) in het nieuws en de reputatie van het platform raakt beschadigd.
Mitigant: Door middel van de persoonlijke screenings, monitoring en het review en referral systeem houdt Charly Cares dit zo veel mogelijk in eigen hand. Zowel ouders en oppassen beschrijven dit als het grootste pluspunt van het platform.

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

Financieringsvorm & voorwaarden

Aandelen d.m.v. achtergestelde converteerbare lening

U sluit een achtergestelde converteerbare lening af met als doel deze later te converteren naar certificaten van aandelen. Op dat moment wordt u aandeelhouder van het bedrijf. U ontvangt pas geld

terug van uw investering op het moment dat uw aandelen verkocht worden. Dit duurt meestal 4-8 jaar, maar kan zelfs langer duren.

Een converteerbare lening is een middel om aandeelhouder van een snelgroeiend 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 voorwaarden betekenen? Klik dan op de link naar de relevante uitleg op de FAQ-sectie van onze website.

Leningsfase voorwaarden

Jaarlijkse rente:	6% (wordt per kwartaal uitbetaald)	(Uitleg)
Looptijd:	5 jaar	(Uitleg)
Tijd tot conversie aanbod:	maximaal 3 jaar, tot en met het conversieaanbod wordt er niet afgelost	(Uitleg)
Achterstelling:	achtergesteld aan toekomstige bankfinanciering	(Uitleg)
Zekerheden:	CharlyCares verstrekt aan crowdfunder eerste pandrecht op: • alle huidige en toekomstige vorderingen • alle roerende zaken • huidige en toekomstige intellectuele eigendomsrechten	(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 €100.000 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:	• 0% indien conversie binnen twee maanden plaatsvindt • 15% indien conversie 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: • blijft de financiering een achtergestelde lening, • vervallen alle pandrechten, • zal er het eerstvolgende kwartaal 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 <pre>graph TD; CF[Crowdfunders] --- STAK; ON[Onder-nemers] --- B[Bedrijf]; I[Investeerder(s)] --- B; STAK --- B;</pre>	(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 60% van de reguliere aandeelhouders (dus niet de STAK met crowdfunders) hun aandelen verkopen, dan moeten de crowdfunders ook hun aandelen mee verkopen (in andere woorden je mag de verkoop niet tegen houden).	(Uitleg)
Tag-along:	Als tenminste 10% 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 (in andere woorden, men mag niet het bedrijf verkopen zonder ook de crowd aandelen mee te verkopen).	(Uitleg)

Financieel Risico

Het risico van een investering in de achtergestelde converteerbare lening is hoog.

Daarentegen bestaat de kans dat u een hoog rendement behaalt als u uw lening heeft geconverteerd en het bedrijf uiteindelijk heel succesvol wordt. Omdat converteerbare lening meestal verstrekt worden aan jonge, potentieel snelgroeiende bedrijven, kan het zijn dat de prognoses van de ondernemer niet uitkomen, dan wel in een ander tempo uitkomen. Een jonge onderneming is gedurende de eerste fase vaak ook nog afhankelijk van andere vroege fase investeringen, zoals subsidies en andere bijdragen om tot voldoende inkomen uit verkopen te komen. Er is een significant risico dat investeerders hun

investering niet terug zullen krijgen, bijvoorbeeld doordat het bedrijf vertraging of fundamentele tegenslagen ondervindt bij de ontwikkeling van haar producten en markten. Of doordat het bedrijf niet in staat zal blijken om voldoende vervolg-investeringen te realiseren om de volgende fase te bereiken.

Veel innovatieve startende bedrijven redden het uiteindelijk niet en moeten worden opgeheven. Oneplanetcrowd geeft met dit investment-sheet geen enkele vorm van 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. 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. Daarnaast kan de waarde van uw investering fluctueren.

De 10 uit 10 regel

Oneplanetcrowd is 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 minimaal 10 projecten te verdelen. Investeren met geleend geld wordt ten zeerste afgeraden.