



## Investment sheet

### Overzicht

|                    |                                                                                                                                                                    |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Bedrijfsnaam:      | City Hub Holding BV                                                                                                                                                |
| Website:           | <a href="http://www.cityhub.nl">www.cityhub.nl</a>                                                                                                                 |
| Contactpersoon     | Gerrard Gerritsen ( <a href="mailto:g.gerritsen@cityhub.nl">g.gerritsen@cityhub.nl</a> )                                                                           |
| Financieringsvorm: | Aandelen d.m.v. converteerbare lening                                                                                                                              |
| Doelbedrag:        | €700.000                                                                                                                                                           |
| Maximumbedrag:     | €750.000                                                                                                                                                           |
| 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 binnen deze 10% uw investeringen te spreiden over meer dan 10 projecten.*

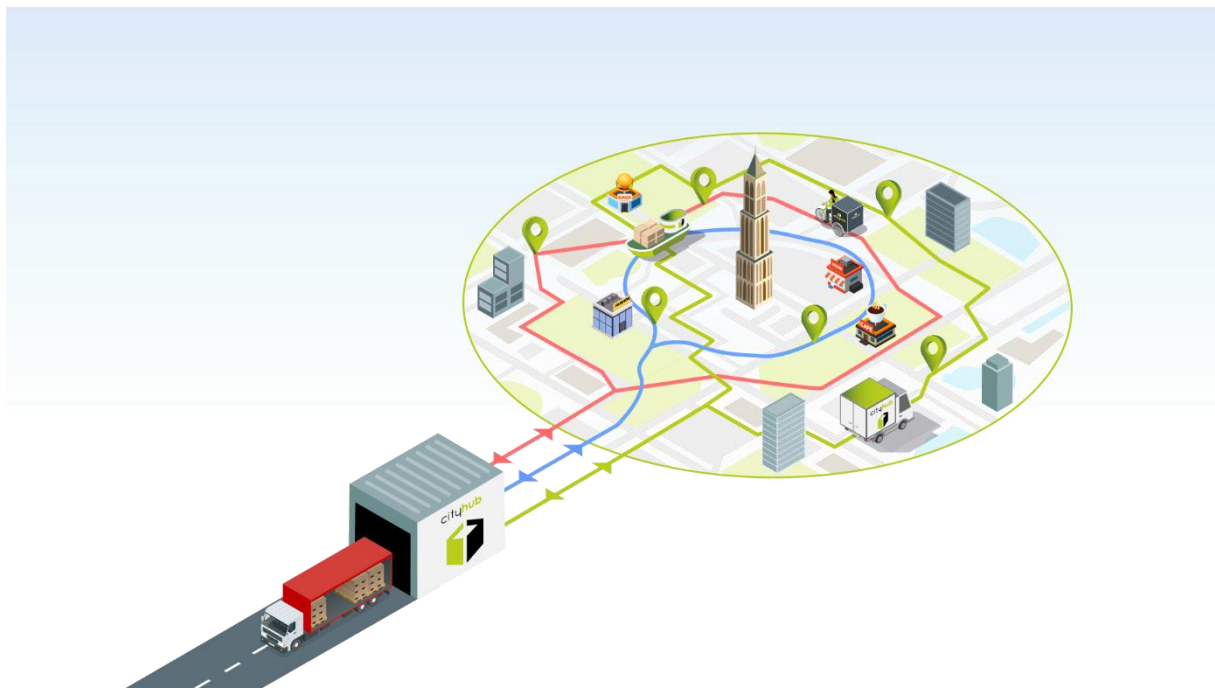
*Leest u onderaan deze investment sheet over het financieel risico en over hoe de converteerbare lening precies werkt.*

## Pitch van de ondernemer

Steden slibben dicht. Gemeenten stellen vaker en scherpere doelen om hun steden leefbaar te houden en schoner te maken. Er worden grenzen gesteld aan verkeersbewegingen, vrachtvervoer en dieselmotoren. Er wordt getracht via milieu- en tijdzones de uitstoot van CO<sub>2</sub> en fijnstof terug te dringen.

**City Hub realiseert slimme magazijnen aan de rand van de stad waar goederen worden opgeslagen, gebundeld en met duurzame voertuigen 24/7 van en naar het centrum worden gebracht.**

**Resultaat: Geen uitstoot en minder kilometers in de stad.**



Voor City Hub staat voorop dat de geboden oplossingen optimale toegevoegde waarde moeten bieden, daarom kan iedere klant rekenen op maatwerk. Denk bijvoorbeeld aan de volgende mogelijkheden:

- Opslag en bevoorrading van **winkeliers en horeca**: Een winstgevend gebruik van vloeroppervlak én efficiëntere bevoorrading levert financieel voordeel op.
- Verhuur van werkruimte, ateliers en opslagruimte aan **zzp-ers en zelfstandig ondernemers**: Zo houden zij optimale vrijheid en flexibiliteit.
- Opslag en bevoorrading t.b.v. **overheid en (middel)grote bedrijven**: Zij realiseren een hogere efficiency in gebruik van oppervlakte én een grote stap in duurzaamheid.
- Overslag en cross-docking voor **vervoerders/verladers/3PL's**: Door logistieke stromen van en naar de steden te combineren én gezamenlijk te plannen worden grote efficiencyvoordelen gerealiseerd.

### *Waar werkt City Hub al?*

In 2016 is City Hub gestart. Binnen 19 maanden draait City Hub Roermond aantoonbaar succesvol en winstgevend. City Hub bewees dat slimme buffermagazijnen aan de rand van de stad – of winkelcentrum – ervoor zorgen dat de winstgevendheid per m<sup>2</sup> bij afnemers stijgt. City Hub Roermond heeft grote partijen zoals Nike Store en andere landelijke ketens weten aan te sluiten, zodat ook gemakkelijk vestigingen in andere steden aangesloten kunnen worden bij City Hub.

| ROERMOND     | 2016 | 2017 (gerealiseerd) | 2018 (prognose) |
|--------------|------|---------------------|-----------------|
| Verhuurde m2 | 150  | 1.500               | 1.900           |
| Omzet        |      | €331.012            | €520.000        |
| EBITDA       |      | €49.591             | €198.900        |

### *Opschalen*

Nu is bewezen dat City Hub daadwerkelijk functioneert als de ontbrekende schakel tussen bulkvervoer en (duurzame) stadsdistributie willen de oprichters de activiteiten opschalen en met een vlot tempo in steden met 100.000 of meer inwoners slimme City Hub magazijnen bouwen. Te beginnen in de steden Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht en Eindhoven.

De volgorde waarin vestigingen in de steden Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht of Eindhoven worden geopend is sterk afhankelijk van de beschikbaarheid van grond en/of bestaand vastgoed.

Om het opschalingsproces goed te structureren en investeerders verbinding te geven met het object waarin zij investeren wordt de funding per vestiging georganiseerd.

### *City Hub Utrecht*

In de zoektocht naar geschikte locaties hebben wij een pand kunnen huren (10 jarig contract met koopoptie) dat volledig voldoet aan de door ons opgestelde criteria. Het pand ligt op het Industrierrein Lage Weide, aan de Atoomweg 1. Het is binnen 5 minuten bereikbaar vanaf de snelweg en het centrum van Utrecht ligt op 5 autominuten.



Investeerders worden gezocht om samen de potentie in deze groeiemarkt te benutten en daarmee tegelijkertijd het leefklimaat in de stad te verbeteren.

Voor het totaalbedrag van €700.000 voor de realisatie van City Hub Utrecht zoeken wij nu investeerders. U investeert in de holding van City Hub en zult uw lening binnen drie jaar kunnen converteren naar aandelen. Daarmee wordt u mede-eigenaar van de onderneming als geheel, met alle gerealiseerde en nog te realiseren filialen die daar in aparte BV's onder vallen.

## Hoe zien het team en de organisatiestructuur eruit?

### Hoe ziet het team eruit?

| Naam                                                                                                                             | Functie                  | Achtergrond                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p><b>Gerard Gerritsen</b><br/>(1955)</p>      | Algemeen directeur [CEO] | Gerard startte zijn carrière in de bankwereld en werkte in diverse managementfuncties. Rond zijn dertigste stapte hij als commercieel directeur over naar het bedrijfsleven. Hierna was hij betrokken bij de oprichting en ontwikkeling van verschillende franchiseformules. Vanaf 2013 was hij betrokken bij de herstructurering van City Box (opslagboxen voor particulieren) en de verkoop van de onderneming aan Shurgard. In 2016 richtte hij samen met twee vastgoedspecialisten City Hub op. Gerard heeft een heldere visie op verbindend leiderschap en is in staat mensen voor zich te winnen, teams te formeren en te leiden.                                                                                           |
|  <p><b>Frans-Luuk Bouwers</b><br/>(1978)</p>   | Operations [COO]         | Frans-Luuk heeft na een aantal jaren automotive industrie – in met name commerciële functies – zijn weg gevonden in de logistiek bij TNT Post en PostNL. Daar heeft hij zowel in commerciële rollen als operationeel management en projectmanagement gewerkt. Bij deze organisatie maakte hij in 2014 kennis met stadslogistiek door zelf één van de kartrekkers te zijn bij Stadslogistiek Delft. Vanaf 2016 is hij als kennishouder duurzame, stedelijke logistiek verder gegaan als zelfstandige, waarbij hij zijn kennis en ervaring inzette voor Connekt, Bubble Post en het 2DOK concept lanceerde. Frans-Luuk heeft de kracht om mensen en belangen te verbinden, hij staat open voor innovatie en denkt vooral in kansen. |
|  <p><b>Rinse van der Woude</b><br/>(1981)</p> | IT specialist [CIO]      | Rinse heeft als ondernemer succesvolle start- en scale-ups geholpen hun merk neer te zetten. Hij doceerde ondernemerschap en business development op de Hogere Hotelschool en heeft de afgelopen jaren innovatievraagstukken in leisure, zorg, overheid en bedrijfsleven begeleid als projectmanager. In 2016 was hij aanjager van de totstandkoming van het convenant duurzame stedelijke logistiek 2025 in Den Haag en richtte hij zijn vizier op duurzame, stedelijke logistiek. Rinse doorziet belangen en brengt partijen bij elkaar om ze sterker te maken.                                                                                                                                                                 |



**Paul Graven (1971)**

Finance  
specialist [CFO]

Paul is na zijn afgeronde studie bedrijfseconomie werkzaam geweest in diverse financieel management- en directiefuncties, onder meer in de IT en vastgoedsector. In 2013 startte hij zijn eigen bedrijf Menggali Finance & IT, dat zich bezighoudt met het optimaliseren van bedrijfsprocessen en systemen, outsourcing en interim-management.

#### Overige medewerkers

Manager Roermond:

Salesmanager Roermond:

Chauffeur Roermond:

Manager Amsterdam-Zuid:

Salesmanager Amsterdam-Zuid:

Chauffeur Amsterdam-Zuid:

Manager Utrecht:

Salesmanager Utrecht:

Stef Hubert

Rolf Tullemans

Jason Lu

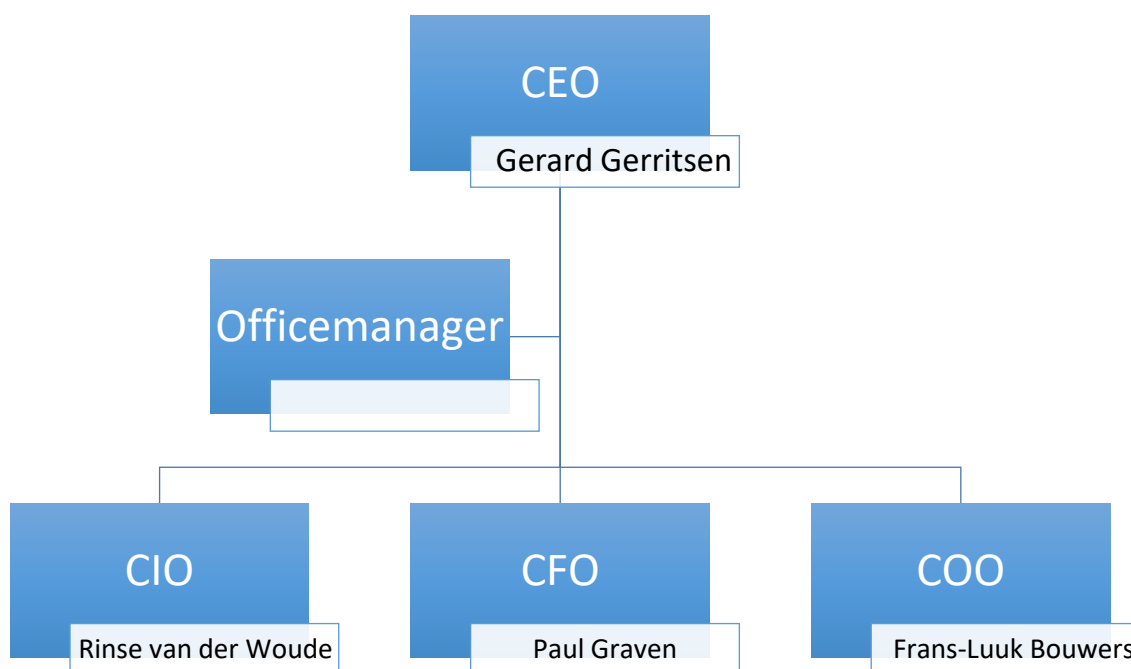
Robbin Baartscheer

Angela Verbruggen

Koen van der Lee

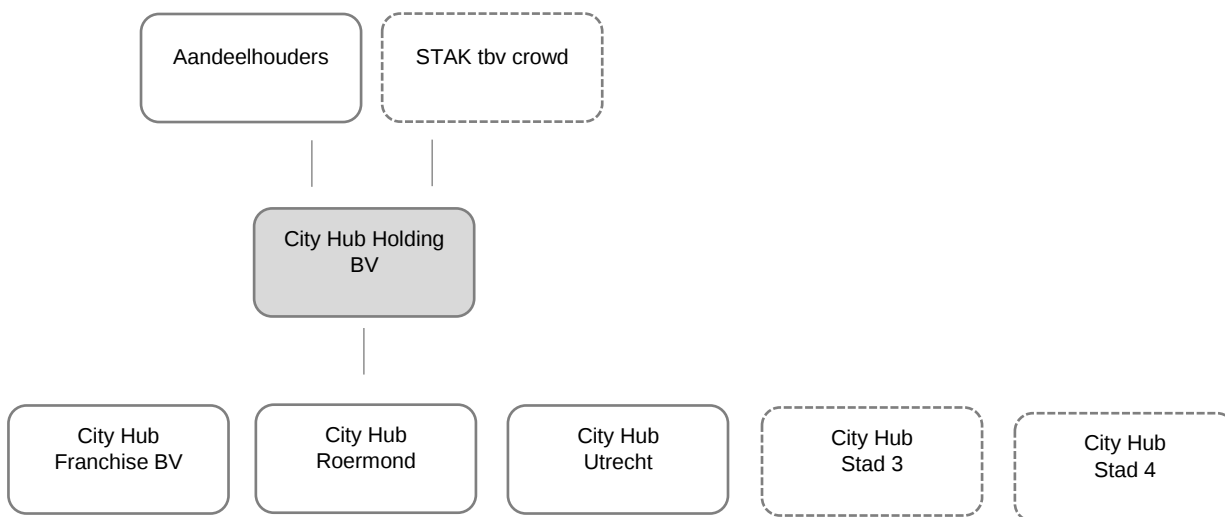
Vacature

Vacature



### Hoe ziet de aandeelhoudersstructuur eruit?

De holding is 100% eigenaar van ieder filiaal. Ieder filiaal wordt in een aparte BV ondergebracht. Franchisenemers hebben een overeenkomst met City Hub Franchise BV, de feitelijke franchisegever. Alle intellectueel eigendom bevindt zich in de holding. Bij converteren van de lening krijgt de crowd certificaten van aandelen in City Hub Holding BV. Dus op hetzelfde niveau als iedere andere aandeelhouder.



Huidige aandeelhouders:

| Aandeelhouder                  | Vertegenwoordiger       | %    |
|--------------------------------|-------------------------|------|
| Richting-Raak Beheer B.V.      | dhr. Y. Fokker          | 24,9 |
| Woest Beheer B.V.              | dhr. J.N. van de Kraats | 24,9 |
| 2/GLG Beheer B.V.              | dhr. G. Gerritsen       | 17,0 |
| Stef Hubert (manager Roermond) | -                       | 11,6 |
| Overige Informal investors     | dhr. G.Gerritsen        | 21,6 |

De MT leden Frans-Luuk Bouwers en Rinse Van der Woude hebben hun bedrijfsactiviteiten van 2DOK, het netwerk en intellectueel eigendom overgedragen aan City Hub Holding. Zij werken vanaf 1 mei 2018 zonder vergoeding. Per september ontvangen zij als compensatie een aantal aandelen in de holding.

## Beschrijf kort de financiële positie van uw onderneming

Er wordt naar gestreefd om jaarlijks met drie vestigingen uit te breiden. Op dit moment zijn er lopende onderhandelingen over vestigingen in Den Haag, Haarlem en Leiden. Tevens wordt onderzocht of er een nieuwe locatie in Roermond kan worden gerealiseerd, aangezien de huidige vestiging volledig is verhuurd.

| Winst & Verlies                  |                |                 |                  |                  |                  |                  |                  |
|----------------------------------|----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| €                                | 2017           | 2018            | 2019             | 2020             | 2021             | 2022             | 2023             |
| <i>Aantal filialen</i>           | <i>1</i>       | <i>3</i>        | <i>6</i>         | <i>9</i>         | <i>12</i>        | <i>14</i>        | <i>16</i>        |
| <b>Totale omzet</b>              | <b>372.763</b> | <b>602.000</b>  | <b>1.267.500</b> | <b>2.135.100</b> | <b>3.123.460</b> | <b>4.365.406</b> | <b>5.482.297</b> |
| Inkoop                           | -79.149        | -29.500         | 60.925           | 102.930          | 148.473          | 201.695          | 256.615          |
| <b>Bruto marge</b>               | <b>293.614</b> | <b>572.500</b>  | <b>1.206.575</b> | <b>2.032.170</b> | <b>2.974.987</b> | <b>4.163.711</b> | <b>5.225.682</b> |
| <b>Kosten</b>                    |                |                 |                  |                  |                  |                  |                  |
| <i>Huren</i>                     | -54.022        | -110.000        | 322.000          | 573.000          | 848.000          | 1.109.090        | 1.348.273        |
| <i>Operationele kosten</i>       | -53.234        | -115.000        | 150.000          | 255.000          | 386.250          | 540.000          | 698.250          |
| <i>Arbeid</i>                    | -76.264        | -140.000        | 208.000          | 285.000          | 375.000          | 425.000          | 475.000          |
| <i>Reclame</i>                   | -16.585        | -42.250         | 80.000           | 101.000          | 102.250          | 108.000          | 139.650          |
| <i>Salarissen/Managementfees</i> | -48.000        | -63.840         | 199.032          | 208.984          | 219.433          | 230.404          | 241.925          |
| <i>Overige Kosten</i>            | -74.641        | -73.750         | 108.650          | 146.555          | 192.776          | 242.568          | 296.934          |
|                                  | -              | -               | -                | -                | -                | -                | -                |
| <b>Σ Operationele kosten</b>     | <b>322.746</b> | <b>-544.840</b> | <b>1.067.682</b> | <b>1.569.538</b> | <b>2.123.709</b> | <b>2.655.063</b> | <b>3.200.031</b> |
| <b>EBITDA</b>                    | <b>-29.132</b> | <b>27.660</b>   | <b>138.893</b>   | <b>462.632</b>   | <b>851.278</b>   | <b>1.508.648</b> | <b>2.025.650</b> |
| Afschrijvingen                   | -26.647        | -75.000         | 210.000          | 310.000          | 360.000          | 360.000          | 360.000          |
| <b>EBIT</b>                      | <b>-55.779</b> | <b>-47.340</b>  | <b>71.107</b>    | <b>152.632</b>   | <b>491.278</b>   | <b>1.148.648</b> | <b>1.665.650</b> |
| Rentelasten                      | -3.633         | -21.000         | 72.000           | 132.000          | 162.000          | 162.000          | 162.000          |
| <b>EBT</b>                       | <b>-59.412</b> | <b>-68.340</b>  | <b>143.107</b>   | <b>20.632</b>    | <b>329.278</b>   | <b>986.648</b>   | <b>1.503.650</b> |
| VPB                              | -1.671         | -               | -                | -                | -                | -                | -                |
| <b>Netto Resultaat</b>           | <b>-61.083</b> | <b>-68.340</b>  | <b>143.107</b>   | <b>20.632</b>    | <b>329.278</b>   | <b>986.648</b>   | <b>1.503.650</b> |

De gerealiseerde cijfers van 2017 betreffen met name Roermond. EBITDA van City Hub Roermond in 2017 was positief (€49,5k). In City Hub Holding (dus geconsolideerd) was EBITDA negatief (€29k) vanwege de managementkosten om het bedrijf uit te breiden naar andere steden.

Gerealiseerde omzet van Cityhub Roermond in eerste helft van 2018 bedraagt € 280.000.

Indien uitbreiding naar nieuwe locaties langzamer gaat dan verwacht, bijvoorbeeld doordat het vinden van geschikte locaties langer duurt, dan zal de groei langzamer gaan maar het levert geen bedrijfsrisico op voor de holding. Immers zonder nieuwe locatie wordt er ook geen aanvullende investeringen gedaan. Dat is een belangrijk voordeel.

**Balans (City Hub Holding B.V.)****31 december 2017**

|                       | €       | €       |
|-----------------------|---------|---------|
| <i>Activa</i>         |         |         |
| Vaste activa          | 382.599 |         |
| Vlottende activa      | 8.384   |         |
| <i>Totaal activa</i>  |         | 390.983 |
| <i>Passiva</i>        |         |         |
| Eigen Vermogen        | 199.837 |         |
| Voorzieningen         | 178.315 |         |
| Kortlopende schulden  | 12.831  |         |
| <i>Totaal passiva</i> |         | 390.983 |

**Financieringsgeschiedenis****Investerings en leningen tot op heden**

De start van City Hub werd gerealiseerd door een combinatie van founders en informal investors. De founders brachten het idee in en verkregen aandelen via het leveren van arbeid zonder beloning in het eerste jaar.

In de eerste fase legden vier informal investors en het management gezamenlijk € 300.000 in contanten in. In de tweede fase investeerde het management nog eens € 100.000 in contanten.

Met dit geld werd City Hub Roermond gerealiseerd. Deels voor de verbouwing, het inbouwpakket, het uitbreidingspakket en de aanloopkosten. Roermond draait nu winstgevend en heeft geen extra kapitaal.

Het bedrijf heeft geen bankfinanciering of andere leningen aangetrokken.

## Wat is de huidige financieringsbehoefte?

### Huidige financieringsbehoefte

De huidige kapitaalsbehoefte wordt aangewend voor realisatie van de nieuwe vestiging in Utrecht, een uitbreiding van de automatisering (IT) en sales-/marketingactiviteiten.

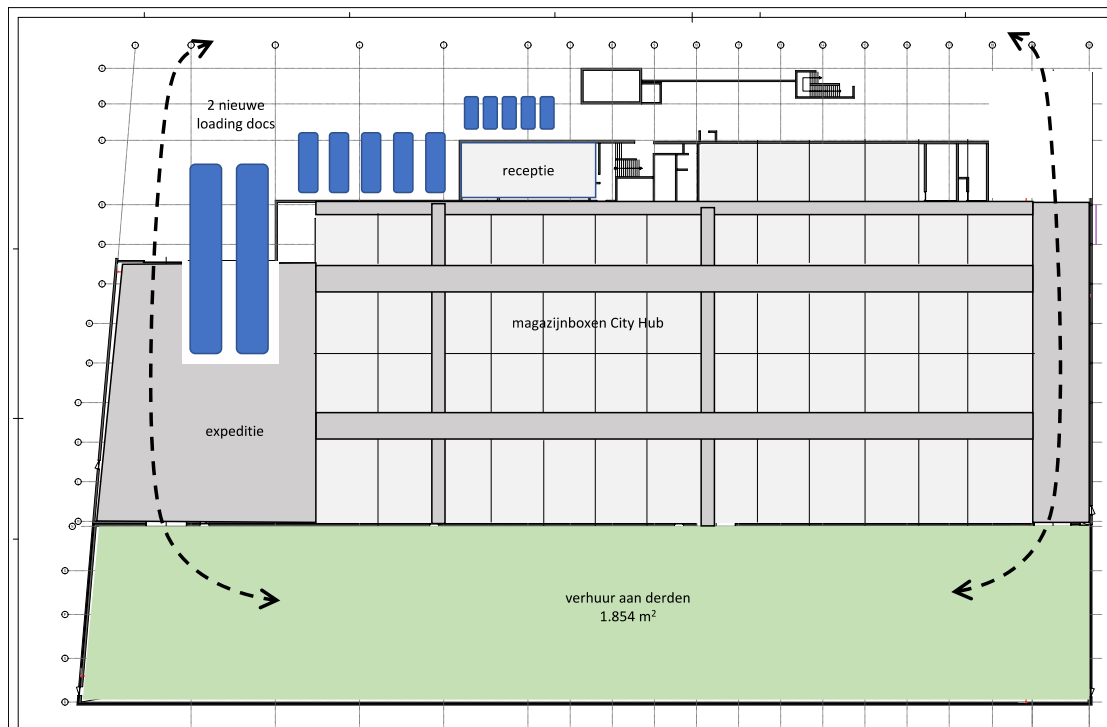
### Wat zijn de investeringskosten voor City Hub Utrecht?

| Investering [footprint 8.000 m2]        |                         |
|-----------------------------------------|-------------------------|
| Constructie                             | Huur met recht van koop |
| Sloop/ Verbouwing                       | € 50.000                |
| Inbouwpakket [wanden/duren/verlichting] | € 300.000               |
| Beveiliging                             | € 25.000                |
| Brandpreventie                          | € 10.000                |
| Toegangscontrole                        | € 15.000                |
| IT                                      | € 75.000 - €125.000     |
| Bedrijfsmiddelen                        | € 50.000                |
| Opstartkosten                           | € 75.000                |
| Marketing/Sales/E-commerce              | € 50.000                |
| Ondersteuning hoofdkantoor              | € 50.000                |
| TOTAAL                                  | € 700.000 - € 750.000   |

Dankzij de pilot in Roermond is het mogelijk om de reguliere investeringen nu nauwkeurig te begroten. In het kader van het opschalingsproces is nu ook de tijd rijp om professionele teams in te zetten voor sales, optimalisering van de software en overige ondersteuning, om de business sneller en toch verantwoord te laten groeien.

Wat betreft IT investeringen: deze voorzien we voor het bedrijf als geheel om een uitgebreid voorraadbeheersingssysteem, fulfilment en facturatiesysteem te ontwikkelen die onze klanten het inzicht geven dat zij wensen. Indien het maximale bedrag van €750.000 via crowdfunding wordt opgehaald, kunnen we de ontwikkeling en implementatie versneld realiseren. Belangrijk te vermelden dat wij deze systemen niet geheel zullen laten bouwen maar dat wij bestaande modules voor de verschillende functies verbinden.

### Inrichting City Hub Utrecht:



### Beschrijf uw onderneming

#### De verkoopruimte wordt showroom

De beperkingen aan bereikbaarheid en parkeermogelijkheden dwingen ondernemers in de stad om op alle fronten hun positie te verdedigen en anders in te richten. Zij proberen de winkelbeleving te verbeteren, door meer plaats te creëren voor nieuwe collecties en andere tools in te zetten om de verblijfsduur in de winkel te verlengen. Tegelijkertijd ondervinden ondernemers dat hun vierkante meters te kostbaar zijn om als opslag in te zetten. Met de dienstverlening van City Hub wordt opslag omgezet in winkelruimte of worden overtollige vierkante meters teruggeleverd aan de verhuurders of onderverhuurd. Voorraden worden verplaatst naar goedkope opslagruimten aan de rand van de stad. Vanuit de City Hub opslag kunnen ondernemers hun winkels continu bevoorraden op basis van realtime behoefte, direct van het elektrische City Hub vehikel in het schap. Overbodige zaken als verpakkingen worden verwijderd en er worden stickers/beprijzingen aangebracht. Zo blijven recyclebare verpakkingsmaterialen achter bij City Hub en worden afvalstromen vanuit winkels kleiner.

#### Flexibele opslag aan de randen van de stad: de City Hub

De trend van 'bricks to clicks' zet zich door en daarmee zwelt ook de stroom aan retouren aan. City Hub speelt in op de groeiende behoefte aan locaties waar producten worden klaargemaakt voor verkoop dan wel worden teruggenomen. City Hub ontzorgt hiermee kleinere webshop ondernemers volledig: van aanname van goederen van leveranciers tot verzenden van bestellingen aan de consumenten.



### Hoe ziet een City Hub eruit?

Een City Hub is door zijn ligging de ideale plek waar het grootvervoer kan lossen. Aan de rand van de stad, dichtbij de snelweg en dus goed bereikbaar. Vrachtwagens hebben een persoonlijke toegangscode en kunnen zowel 's avonds als 's nachts zonder overlast hun goederen snel en efficiënt laden en lossen. Binnen een paar minuten zijn ze alweer op weg.

De geloste goederen kunnen nu worden verwerkt. Een deel wordt voor of door opdrachtgevers tijdelijk opgeslagen in een magazijn. Een ander deel wordt samengevoegd met andere goederen, al dan niet gebundeld en in kleine porties naar verschillende adressen in de stad gebracht. Uiteraard met elektrisch vervoer over de weg en het water. De winkels worden op – al dan niet op vaste tijden – bevoorradat door één vaste chauffeur die de weg kent binnen de winkel of horeca. Niet langer komen er meerdere bezorgers op dezelfde dag de beperkte parkeergelegenheid bezet houden of bij hun leveranties het verkeer ophouden. Op deze wijze is het ook niet langer nodig dat vrachtwagens naar verschillende adressen in de binnenstad rijden. In de praktijk betekent dit een enorme besparing van gereden kilometers en vermindering van uitstoot van CO<sub>2</sub> en fijnstof.

### Op welke markten opereert City Hub?

City Hub opereert op de zakelijke markt van flexibele opslag, fulfilment en stadsdistributie. Het is de eenheid die zorgt voor het succes van de onderneming. De diensten versterken elkaar en zorgen voor een krachtige spin-off via cross-selling.

### Welke producten/diensten worden aangeboden en wat is het verdienmodel?

1. Flexibele opslag  
Door het opsplitsen van bulkruimtes in kleine compartimenten ontstaat een grote multiplier. Het model in een notendop:  
 Footprint: 5.000 m<sup>2</sup>  
 Verhuurbaar: 70%  
 Netto: 3.500 m<sup>2</sup>  
 Inkoop: 5.000 m<sup>2</sup> x €50 = € 250.000 per jaar  
 Verkoop: 3.500 m<sup>2</sup> x €200 = € 700.000 per jaar  
 Marge: € 450.000 per jaar

Het model kan nog worden geoptimaliseerd indien er tussenvloeren kunnen worden aangebracht. Afhankelijk van de vrije hoogte kan er in dit voorbeeld per etage nog eens ca. €500.000 omzet worden gerealiseerd.

2. **Fulfilment**  
De opslag van goederen genereert gemiddeld 10% extra omzet via fulfilment, met name aan e-commerce ondernemingen. Denk hierbij aan de volgende taken: ontvangen van goederen, verwerken van verpakkingsmaterialen, herverpakken en verzenden.
3. **Stadsdistributie**  
De opslag van goederen genereert gemiddeld 20% extra omzet door stadsdistributie. Denk hierbij aan producten voor retailers, de horeca, onderhoudsbedrijven en grote instellingen met verschillende locaties in de stad (gemeente, ziekenhuizen, universiteiten en hogescholen).
4. **Crossdocking**  
Transporteurs, verladers en vervoerders maken gebruik van City Hub Utrecht als Crossdock voor duurzame stedelijke logistiek: zij slaan goederen bij City Hub over naar duurzame vervoersoplossingen voor de stad. Met groot vervoer worden goederen aangeleverd en vervolgens, niet alleen door City Hub, maar ook door partners met andere duurzame vervoersoplossingen zoals de bakfiets, stint en zero emissie vrachtschip afgeleverd in de stad. City Hub stelt aan vervoerders overslagruimte op 'pay per use'-basis beschikbaar en levert met My Green Connection© het IT-platform van 2DOK waarmee orderuitwisseling en bundeling van ladingen wordt gefaciliteerd. Dit zorgt voor minder kilometers in de stad en efficiënter beladen (vollere) voertuigen.

Rinse van der Woude en Frans-Luuk Bouwers van 2DOK brengen de expertise op gebied van crossdocking. Per september 2018 worden de activiteiten van 2DOK door City Hub overgenomen.

## Welke duurzame of sociaal maatschappelijke impact maakt uw onderneming?



City Hub faciliteert waar mogelijk medewerkers in de organisatie met een afstand tot de arbeidsmarkt. Een groot deel van de werkzaamheden komt hiervoor in aanmerking en onze ervaringen hiermee in Roermond zijn succesvol.



Met het groeien van steden, stijgt de vraag naar logistiek. City Hub biedt een oplossing om het aantal stedelijk logistieke verkeersbewegingen te verminderen. Daarmee wordt de bereikbaarheid van steden beter en verbetert het leefklimaat voor inwoners.



City Hub zet hoog in op duurzaamheid en social return. Zo werken wij uitsluitend met elektrisch vervoer en recycleren we de verpakkingsmaterialen voor onze klanten. Door de goederen te bundelen wordt het aantal leveringen en kilometers in de stad sterk verminderd waardoor verkeerscongestie en uitstoot van CO<sub>2</sub> en fijnstof wordt beperkt. Zo dragen we bij aan de doelstellingen van steden om de leefbaarheid en mobiliteit te verbeteren.



Door gebruik te maken van City Hub worden goederen de stad in en uit gebracht zonder uitstoot van schadelijke stoffen. De Last mile wordt daarmee 100% duurzaam. City Hub is een schaalbaar model wat de overgang naar duurzame vervoersoplossingen versnelt en betaalbaar maakt voor ondernemers en logistiek dienstverleners.

## Beschrijf uw markt en concurrentie

### Hoe ziet de markt eruit?

De markt voor stadsdistributie wordt enerzijds gevormd door zakelijke ontvangers als de Retail, de Horeca, Gezondheidszorg, (Gemeentelijke) Instellingen en het Grootbedrijf. En anderzijds door consumenten (eindklanten). De markt voor flexibele opslag wordt gedomineerd door Shurgard en Allsafe en is gefocust op particulieren en het automatiseren van processen. Er is geen focus op zakelijke klanten. Door de enorme groei van de e-commerce is de behoefte aan overslag, buffermagazijnen en zero emissie stadsdistributie geëxplodeerd. De verwachting is dat de groei de komende jaren nog verder oploopt. Alleen al het aantal webshops zal naar verwachting verdubbelen.

Geen van de aanbieders combineert de drie benoemde diensten tot één marktpropositie. Dat doet alleen City Hub.

### Wie zijn concurrenten?

De grote spelers in de pakketdiensten als UPS, DHL en PostNL en eigen vervoerders richten zich primair op de consument.

Het grootste probleem zit echter in het centrum. Daar zijn de leveringen het grootst en is de bereikbaarheid en leefbaarheid het slechtst. Die B2B levering is sterk gefragmenteerd (half lege wagens). Bovendien bundelen deze logistieke dienstverleners geen goederen: tien verschillende bestellingen voor één ontvanger worden in tien transportbewegingen geleverd met de nodige uitstoot en congestie tot gevolg. Er zijn nog geen concurrenten die met klein elektrisch vervoer vanuit een hub goederen afleveren die voor één ontvanger worden gebundeld.

### **Drempels voor toetreding?**

Bestaande logistieke bedrijven kampen allemaal met hetzelfde probleem. Ze zijn gericht op grootschalig vervoer en kostenreductie. Voor hen is het lastig om hun processen te veranderen. Zij zijn niet bereid om goederenstromen te bundelen. Zo kan het gebeuren dat in één straat op verschillende momenten de dieselbusjes van de bekende vervoerders achter elkaar bij dezelfde eindklant goederen bezorgen. City Hub kan dit proces keren door de goederen te bundelen en met elektrische voertuigen naar de stad te brengen. Voor City Hub als nieuwe toetreder ligt daarom de markt open. Toetreding is ook lastig omdat snel fysieke hubs nodig zijn, deze moeilijk te vinden zijn en veel kapitaal vergen.

## **Partners & technische ondersteuning**

### **Welke partners en adviseurs ondersteunen de bedrijfsvoering?**

City Hub werkt inmiddels al met een aantal landelijke accounts. Zo worden wij ingezet door CB (Centraal Boekhuis) voor de stadsdistributie, Mainfreight voor palletvervoer, Blycolin voor distributie van hotellinnen en grote merken in de fashion retail bij de bevoorrading van winkels in het centrum.

Via de Hogeschool en Universiteit van Amsterdam zijn wij als koploper en Living Lab betrokken bij het project LEVV (Licht Elektrische Vracht Voertuigen). De gemeente Roermond zet ons in als Living Lab voor een Europees project 'Resolve' waarbij steden elkaar informeren en helpen om te verduurzamen.

### **Welke technologie gebruikt het bedrijf?**

Routeoptimalisatie software. High end verhuursoftware. RFID (implementatie 2018) en WMS (Warehouse Management System).

## **Welke conversie en exit mogelijkheden verwacht u voor de investeerders?**

### **Conversie naar aandelen**

Bij elke uitbreiding naar een nieuwe locatie is een investering nodig. Om deze groei te financieren zal – naast bankfinanciering – een professionele investeerder worden aangetrokken die een aandeel verwerft in City Hub. Op dat moment krijgen de crowdfinanciers de mogelijkheid hun lening te converteren naar aandelen in City Hub. Zie verder beneden hoe en tegen welke condities deze conversie plaats zal vinden.

### **Exit mogelijkheden**

Partijen voor wie het uiteindelijk van strategische waarde zou kunnen zijn om City Hub in zijn geheel over te nemen zijn:

- Bedrijven die opslag bieden aan consumenten en willen uitbreiden naar de zakelijke markt (bijv Shurguard, Allsafe)
- Logistieke dienstverleners bedrijven zoals DHL, PostNL (Deutsche Post) en Centraal Boekhuis die hun processen en dienstverlening versneld willen moderniseren

Wanneer er onverhoopt geen exit plaats zou vinden op deze termijn, is het goed om te vermelden dat de crowd haar aandeelbezit na 7 jaar in gedeelten kan verkopen aan City Hub zelf. City Hub zal vanaf dan jaarlijks voor maximaal 33% 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 gedeeld door het aantal uitstaande aandelen (gemiddelde over de laatste 3 boekjaren).

## Analyse van Oneplanetcrowd

### Bevindingen

- De vestiging van Roermond is binnen twee jaar tot winstgevendheid gebracht. Opstart issues zijn reeds ondervonden bij de vestiging in Roermond, waarvan geleerd is en geprofitteerd kan worden bij de opstart in Utrecht.
- In de eerste helft van 2018 is EUR 280k omzet behaald t.o.v. een geprognostiseerde totale omzet voor 2018 van EUR 600K.
- De omzet- en kostenprojecties zijn gebaseerd op realistische aannames die hun oorsprong vinden in de ervaring die het management heeft opgedaan met de vestiging in Roermond. Bij nieuwe vestigingen wordt uitgegaan van een bezettingsgraadgroei van 30% naar 95% in vijf jaar. Dit is conservatief ingestoken: in Roermond gebeurde dit in twee jaar. De maximale bezettingsgraad is 95% (niet 100%) om richting klanten flexibel te zijn bij fluctuerende capaciteitsbehoefte.
- De converteerbare lening is gestructureerd op de holdingmaatschappij, waar ook het IP in zit. In de holdingmaatschappij zitten de aandelen van de werkmaatschappijen en de licentie-inkomsten vanuit franchisenemers.

| Risico's City Hub Holding B.V. |              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Risicoclassificatie            | Risico score | Toelichting                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Bedrijfsrisico                 | Gemiddeld    | Er is op dit moment nog geen pipeline aan huurders voor de vestiging Utrecht.<br>Er zijn reeds gesprekken geweest om ruimte te verhuren in Utrecht, waaronder met Nike en Lacoste. Nike is reeds een klant van City Hub in Roermond. Tevens heeft er een kickoff plaatsgevonden voor potentiële huurders waar vele geïnteresseerde partijen aanwezig waren. |

Voor elke nieuwe vestiging die in de prognose is opgenomen moeten opnieuw klanten aangetrokken worden, hetgeen een risico met zich mee brengt.

Grote retailers (zoals Nike en Lacoste) zullen op een groot aantal locaties actief zijn en dus bij de opening van een nieuwe locatie ook daar direct potentieel een klant zijn. Dit startersrisico wordt dan ook steeds minder naarmate er meer filialen geopend worden.

|                     |           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Structuurrisico     | Laag      | Op de groep zijn behalve die van de crowd geen leningen gestructureerd. De crowd financiert de Holding B.V., die 100% eigenaar is van de (toekomstige) dochterondernemingen en waar ook het eigendom van het IP ligt.                                                                                                                                                                                                      |
| Operationeel risico | Laag      | Opstart issues zijn reeds ondervonden bij de vestiging in Roermond, waar over 2017 een positieve EBITDA is gedraaid (opstart in 2015).                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Managementrisico    | Gemiddeld | Managementteam heeft ruime en relevante ervaring. Managementleden die ook aandeelhouder zijn hebben beperkt financiële middelen ingebracht, hetgeen een risico representeert. Wel belangrijk te vermelden dat zij zich voor aanzienlijke perioden – variërend van een half jaar tot twee jaar – voor zeer lage of zelfs geen salaris voor het bedrijf hebben ingezet.                                                      |
| Marktrisico         | Gemiddeld | Door de groei van e-commerce bestaat de kans dat fysieke winkels zullen verdwijnen en daarmee de markt voor het bedienen van retailers met winkels in grote steden.<br>Doordat City Hub ook fulfillment diensten verleent aan webshop ondernemingen profiteren ze mee met de groei van e-commerce. Hiermee dekken ze het bovenstaande risico.                                                                              |
| Financieel risico   | Gemiddeld | De omzetontwikkelingen zijn ambitieus in het aantal vestigingen dat per jaar wordt aangesloten, hetgeen een risico geeft dat deze voorspellingen niet gehaald worden.<br>De opbouw van de omzet per filiaal daarentegen is conservatief ingestoken. Namelijk locatie Utrecht wordt geprononceerd na 3,5 jaar op volledige omzet te draaien. Bij de locatie Roermond lukte het in 2 jaar om op volle capaciteit te draaien. |
| Technisch risico    | Laag      | In de opslagruimtes wordt gebruik gemaakt van een standaard “verhuurpakket” dat ingekocht wordt uit Engeland. In dit verhuurpakket zit een ERP systeem. ERP systemen bestaan al lang en brengen weinig technisch risico met zich mee.                                                                                                                                                                                      |
| Juridisch risico    | Laag      | Naast aansprakelijkheidsverzekeringen zijn er ook verzekeringen voor de boedel in de pakhuizen. Grote partijen hebben daarbij ook hun eigen polis op waardevolle voorraden.                                                                                                                                                                                                                                                |

|             |           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Exit risico | Gemiddeld | <p>Partijen voor wie het uiteindelijk van strategische waarde zou kunnen zijn om City Hub in zijn geheel over te nemen zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bedrijven die opslag bieden aan consumenten en willen uitbreiden naar de zakelijke markt (bijv Shurguard, CityBox).</li> <li>- Logistieke dienstverleners bedrijven zoals DHL, PostNL (Deutsche Post) en Centraal Boekhuis die hun processen en dienstverlening versneld willen moderniseren.</li> </ul> |
|-------------|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

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 voorwaarde betekent? 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:             | maximum 3 jaar                                                                                                                                                                                                                             | (Uitleg) |
| Achterstelling:                        | achtergesteld aan toekomstige bankfinanciering                                                                                                                                                                                             | (Uitleg) |
| Zekerheden (1 <sup>e</sup> pandrecht): | <ul style="list-style-type: none"> <li>• alle huidige en toekomstige vorderingen</li> <li>• alle roerende zaken</li> <li>• huidige en toekomstige intellectuele eigendomsrechten, waaronder de merknaam en de franchiseformule.</li> </ul> | (Uitleg) |

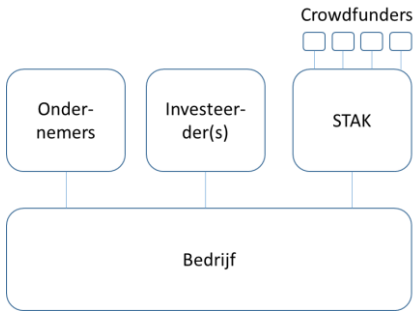
### Conversie voorwaarden

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

|                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |          |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Conversie triggers:           | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Een nieuwe investeerder investeert minimaal €250.000 in het bedrijf</li> <li>2. Het bedrijf wordt verkocht (minimaal 50% van de aandelen gaat over in andere handen)</li> <li>3. Indien bovenste twee situaties zich niet binnen 3 jaar voordoen, krijgt u na 3 jaar alsnog een aanbod om te converteren naar aandelen</li> </ol>                                                                                                                                                                          | (Uitleg) |
| Korting op aandelenprijs:     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 0% indien conversie binnen twee maanden plaatsvindt</li> <li>• 15% indien conversie binnen één jaar plaatsvindt</li> <li>• 30% indien conversie na tussen één en drie jaar plaatsvindt</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | (Uitleg) |
| Recht om niet te converteren: | <p>Indien u het conversie aanbod afslaat:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• blijft de lening een achtergestelde lening,</li> <li>• vervallen alle pandrechten,</li> <li>• zal er het eerstvolgende kwartaal na het moment van conversie aangevangen worden met de lineaire aflossing van de hoofdsom inclusief de opgelopen rente,</li> <li>• 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.</li> </ul> | (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: | <p>Certificaten in een stemrechtloze STAK</p>                                                                        | (Uitleg) |
| Voorkeursrecht:             | Als er later nog meer aandelen uitgegeven worden, mag u aandelen bijkopen om uw eigen verwatering te voorkomen.                                                                                         | (Uitleg) |
| Anti-verwatering:           | Als binnen 12 maanden na conversie nieuwe aandelen uitgegeven worden tegen een lagere prijs dan tijdens conversie, dan krijgt u (zonder te betalen) extra aandelen om uw eigen verwatering te voorkomen | (Uitleg) |

|             |                                                                                                                                                                                                                                                                                           |          |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Drag-along: | Als tenminste 70% van de reguliere aandeelhouders (dus niet de STAK met crowdfunders) hun aandelen verkopen, dan moeten de crowdfunders ook hun aandelen mee verkopen (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 in geen enkele vorm door middel van dit investment sheet beleggings- of investeringsadvies. De investment sheet of aangeboden profielen op de website zijn uitdrukkelijk geen aanbevelingen van de zijde van Oneplanetcrowd om geld te verstrekken. De investeerder dan wel crowdfunder maakt zelf zijn of haar eigen beoordeling en investeringsbeslissing, al dan niet met behulp van een eigen adviseur. Diversificatie is hierbij een essentieel onderdeel van risicoreductie.

Het is raadzaam de verstrekte informatie bij de projecten en bedrijven goed te lezen. 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 investeringen 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 binnen deze 10% uw investeringen te spreiden over meer dan 10 projecten. Investeren met geleend geld wordt zeer afgeraden.