

## Beknopte bedrijfssamenvatting / investeringsdoelen

### Visie, missie en kernwaarden

#### Visie (Hoe ziet SNEW er over 5 jaar op hoofdlijnen uit?)

SNEW (afgeleid van “as new”) bestaat uit 2 bedrijven SNEW Service Parts BV (Verkoop) en No Time To Waste BV (Inkoop en Operatie).

Op dit ogenblik wordt nog voornamelijk Telecommunicatie apparatuur verwerkt in Boxtel in de provincie Noord Brabant. Dit is een voorsorteer- en hergebruikcentrum, waar (“als nieuwe”) producten gemaakt en verkocht worden aan andere bedrijven, die deze leveren aan de eindgebruiker. Dit is een winstgevend verdienmodel waarbij we zoveel mogelijk elektronisch afval trachten te voorkomen.

Over 5 jaar wil SNEW bereikt hebben, dat zij:

- Koploper is in Europa op het gebied van circulaire economie en duurzame verwerking.
- In 3 van de Nederlandse provincies een voorsorteer- en een hergebruikcentrum heeft gevestigd.
- In België (Vlaanderen) een voor- en hergebruikcentrum volledig operationeel is.
- Een mobiel hergebruikcentrum in Afrika in gebruik is (Senegal of Ghana).
- SNEW jaarlijks door productlevenscyclusverlenging een CO<sub>2</sub>-reductie realiseert van 1 miljoen kg.
- Een vaste waarde heeft verworven als werkgelegenheidsvoorziening in Nederland, waar mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt emplooi vinden die anders aan de rand van de maatschappij blijven staan.

#### Missie (Welke doelen streeft SNEW na en welke wil zij wanneer realiseren?)

SNEW streeft de volgende doelen na (peilmoment: 1 juli 2018):

- Korte Termijn (12 maanden):
  - Realiseren van een optimale (laag drempelig en toegankelijk) inzamelstructuur voor Brabant via hoofdvestiging Boxtel.
  - Uitbreiding van klantportfolio met 1 extra multinational of 1 grote (Telecom) Operator.
  - Uitbreiding met een nieuwe locatie met in eerste aanleg een voorsorteercentrum voor IT-apparatuur (locatie regio Utrecht).
  - Herschikking van onze bedrijfsstructuur van een proces georiënteerde structuur naar een productgroep georiënteerde structuur.
- Middellange Termijn (12-24 maanden):
  - Realiseren van een exportgroei om het verkoopvolume naar Afrika substantieel te vergroten. Hiervoor wordt een mobiel hergebruikcentrum (smartcube) ontwikkeld met verschillende functionaliteiten. Een zeecontainer wordt verbouwd en ingericht als mobiele werkplaats (schoonmaken, data-verwijderen en repareren), winkel en internetcafé.
  - Uitbreiding van het voorsorteercentrum in Utrecht naar een hergebruikcentrum
  - Oprichting van de stichting Fair Trade Electronics. Deze stichting zal als kennis-, informatie- en opleidingscentrum gaan functioneren voor circulair gebruik van elektronica apparatuur.
  - Uitbreiding van onze Belgische bedrijfstak met een inzamelstructuur en voorsorteercentrum voor onze Belgische klanten.
  - Uitbreiding met een nieuwe locatie met in eerste aanleg een voorsorteercentrum voor Elektronica apparatuur (locatie regio Amsterdam).  
In principe wordt ervoor gekozen om eerst een voorsorteercentrum met een regionale inzamelstructuur operationeel te hebben, om vervolgens door te groeien naar een hergebruikcentrum. Tijdelijk kan dan gebruik gemaakt worden van het hergebruikcentrum Brabant in Boxtel.
- Lange Termijn (24-36 maanden):
  - Stabilisatie van de groei door verdere optimalisatie van de fasegewijze uitbreiding van voorsorteercentrum naar hergebruikcentrum voor zowel Utrecht, Amsterdam, België en Afrika.

## Beknopte bedrijfssamenvatting / investeringsdoelen

<p><b>Business Model</b> (Hoe ziet het verdienmodel eruit?)</p>	<p>Wat heeft SNEW te bieden:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <u>(Im)materiele waardecreatie</u>: door hergebruik van Telecommunicatie en IT-apparatuur en producten. Wij zamelen deze producten in, via samenwerking met de bestaande regionale afvalinzamelaars en direct bij bedrijven. Onze voorsorteercentra functioneren als logistieke hubs waar de herbruikbare producten ingezameld, geregistreerd en gecategoriseerd worden. Deze producten worden vervolgens getransporteerd naar de betreffende productielocatie in Brabant gem. Boxtel (Telecom) of toekomstig in Utrecht (IT) en Amsterdam (Overig), waar deze worden gerefurbished (incl. datawiping), gerepareerd of als onderdelen opgeslagen. Aan het einde van de productlevenscyclus worden deze producten ontmanteld en gescheiden naar afvalsoort. En vervolgens aangeboden aan de beste recyclaars voor terugwinning naar grondstoffen.. Dit doen we op een unieke manier. We geven niet alleen een tweede leven aan producten maar bieden ook werk aan en begeleiden mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Zodat zij opnieuw volwaardig en zelfstandig kunnen participeren in de samenleving.</li> <li>2. <u>Verlenging van productlevenscyclus</u>: door verkoop van hergebruikte “as new” producten, voorzien van garantie en beschikbaarheid van onderdelen voor reparatie, die soms niet meer in de markt verkrijgbaar zijn. Hiermee is het tevens mogelijk om de CO2-uitstoot ten opzichte van nieuw fors te reduceren.</li> <li>3. <u>Service</u>: Wij onderhouden producten voor bijvoorbeeld Proximus and Praxis door deze voor hen in consignatie te nemen en op afroep beschikbaar te stellen nadat ze gerefurbished of gerepareerd zijn. Tevens verzorgen wij desgewenst een storings- en onderhoudsdienst, die .</li> <li>4. <u>Innovatie</u>: Hiervoor hebben wij in eigen beheer een software system ontwikkeld om alle binnenkomende goederen te kunnen registreren op onderdelen niveau. Hierbij worden de verschillende onderdelen gelinkt aan de diverse producten waarin zij worden toegepast. Dit resulteert in een enorme database met verschillende toepassingen en kwalificaties. Zo leggen wij vast wat de oorzaken zijn van disfunctioneren van bepaalde producten of onderdelen, vervangen deze en ze kunnen weer jaren mee. Tevens krijgt elk part een unieke code waardoor wij kunnen volgen wanneer deze producten en door wie gerefurbished, getest of gerepareerd zijn. Dit stelt ons in staat een garantie af te geven voor alle producten of onderdelen die door SNEW geleverd worden. Ook is het mogelijk om een eigen product samen te stellen onder onze eigen merknaam. Zo zijn we bezig met de ontwikkeling van een low cost telefooncentrale voor de Zuid Europese of Afrikaanse markt en een cradle to cradle PC voorzien van gereviseerde prima functionerende onderdelen.</li> <li>5. <u>Sociale innovatie</u>: we hebben de duurzaamheidsfilosofie van producten doorgetrokken naar die van mensen. Een optimale productlevenscyclus verlenging als sleutel van ons productieproces proberen wij eveneens toe te passen bij de inzet- en beschikbaarheid van mensen. Zo hebben wij ongeveer 50% van onze mensen in dienst genomen die voorheen een afstand van de arbeidsmarkt hadden. Wij geloven in de talenten van mensen en kijken dus naar de mogelijkheden en niet naar de beperkingen. Wij hebben 5 gecertificeerde jobcoaches in dienst. Door het toepassen van de juiste jobcoaching verwachten wij de inzetbaarheid en productiviteit van mensen te verbeteren, waardoor zij (op termijn) helemaal niet meer afhankelijk zijn van een uitkering. Door het bieden van begeleiding in het werk leren zij ook structuur geven aan hun leven en functioneren zij ook veel beter in hun eigen sociale omgeving. Hiervoor ontvangen we ook veel terug. Zij zijn loyale werknemers die trots zijn op wat zij doen bij SNEW.</li> </ol>
<p><b>Kritische succesfactoren</b> (Macro-economische factoren?)</p>	<p>In traditionele zin spelen economische factoren een belangrijke rol vanwege sterk gereduceerde prijsstelling voor hergebruikte producten.</p> <p>In toenemende mate spelen duurzaamheidsdoelstellingen (People, Planet, Profit) een belangrijke rol om over te gaan tot hergebruik van middelen. Belangrijk daarbij is een aantoonbare CO<sub>2</sub>-reductie. Nederland wil volledig circulair zijn in 2050.</p> <p>Bij overheidsbedrijven en andere Maatschappelijk Verantwoorde Ondernemers speelt ook de inzet van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een belangrijke rol vanwege het aanbestedingscriterium “social return”.</p>

## Beknopte bedrijfssamenvatting / investeringsdoelen

<b>Markt Focus</b> <b>(Hoe ziet de markt(potentie) er uit)?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Omvang van wereldmarkt:</b> Deze is lastig te definiëren vanwege de transformatie van een lineaire economie naar een circulaire economie. Wij verwachten dat in een periode van 10 jaar 50% van de jaarlijkse omzet van nieuwe ICT producten tot de hergebruiksmarkt gaat behoren. (geschatte wereldwijde omzet: € 1.100 miljard/jaar, De Europese ICT-markt wordt geschat op € 300 miljard en de NL ICT-markt op 23 miljard, waarvan 7,9 % Telecom) bron: Centraal Bureau voor Statistiek (<a href="http://www.cbs.nl">www.cbs.nl</a>) E-waste (wereldwijd) is 41.8 miljoen ton/jaar waarvan 3 miljoen ton/jaar is kleine IT.</li> <li>• <b>Geschatte omvang van de Nederlandse markt:</b> 100 miljoen.</li> <li>• <b>Concurrenten zijn:</b> Itancia (Frankrijk), Arrow (NL), STD (Frankrijk). Zij zijn maar gedeeltelijk als concurrent te beschouwen omdat zij op een smaller gebied van hergebruik opereren.</li> </ul> <p><b>Unieke voordelen:</b> SNEW heeft haar eigen logistieke database ontwikkeld om alle producten te identificeren en vast te leggen met alle toegepaste belangrijke onderdelen die er bestaan. Deze is geheel merkonafhankelijk ingericht.</p>																																			
<b>Financiële resultaten</b> <b>(Verleden, heden en toekomst?)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De resultaten van Circular Recycling Services laten netto een klein verlies zien 2015 (€28.000,-), naar een bescheiden winst in 2016 (€34.000,-) en weer een verlies in 2017 (€38.000,-)</li> <li>• Na twee jaren van investeren (incl succesvolle crowdfunding), waarbij alle cash voor groei is aangewend, wordt in 2018 een winst verwacht van € 85.000,- bij een omzet van € 1,3 miljoen.</li> <li>• Vereiste investeringsgroei: om alle groeiplannen op de korte termijn te starten, is een extra investeringskapitaal van ongeveer € 500.000,- nodig.</li> <li>• Deze investering zullen leiden tot meer dan verdrievoudiging van de omzet in 2021.</li> <li>• Uit de normale bedrijfsuitoefening verwachten wij een rendement (IRR) tussen de 7 en 10%.</li> </ul>																																			
<b>Kengetallen:</b>																																				
<b>Huidige Klanten</b> <b>(Omzetgroei naar belangrijkste klantgroepen?)</b>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Omzet klantgroepen:</th> <th>2018</th> <th>2019</th> <th>2020</th> <th>2021</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>• Proximus:</td> <td>€ 270.000,-</td> <td>€ 429.000,-</td> <td>€ 685.000,-</td> <td>€ 957.000,-</td> </tr> <tr> <td>• Praxis:</td> <td>€ 202.000,-</td> <td>€ 327.000,-</td> <td>€ 320.000,-</td> <td>€ 323.000,-</td> </tr> <tr> <td>• Resellers:</td> <td>€ 720.000,-</td> <td>€ 800.000,-</td> <td>€1.100.000,-</td> <td>€1.575.000,-</td> </tr> <tr> <td>• Nieuwe markten (IT):</td> <td>€ 65.000,-</td> <td>€ 200.000,-</td> <td>€ 570.000,-</td> <td>€1.350.000,-</td> </tr> <tr> <td>• Potentiële klanten (Telco):</td> <td>€ 93.000,-</td> <td>€ 289.000,-</td> <td>€ 370.000,-</td> <td>€ 580.000,-</td> </tr> <tr> <td></td> <td>€1.350.000,-</td> <td>€2.045.000,-</td> <td>€3.045.000,-</td> <td>€4.785.000,-</td> </tr> </tbody> </table>	Omzet klantgroepen:	2018	2019	2020	2021	• Proximus:	€ 270.000,-	€ 429.000,-	€ 685.000,-	€ 957.000,-	• Praxis:	€ 202.000,-	€ 327.000,-	€ 320.000,-	€ 323.000,-	• Resellers:	€ 720.000,-	€ 800.000,-	€1.100.000,-	€1.575.000,-	• Nieuwe markten (IT):	€ 65.000,-	€ 200.000,-	€ 570.000,-	€1.350.000,-	• Potentiële klanten (Telco):	€ 93.000,-	€ 289.000,-	€ 370.000,-	€ 580.000,-		€1.350.000,-	€2.045.000,-	€3.045.000,-	€4.785.000,-
Omzet klantgroepen:	2018	2019	2020	2021																																
• Proximus:	€ 270.000,-	€ 429.000,-	€ 685.000,-	€ 957.000,-																																
• Praxis:	€ 202.000,-	€ 327.000,-	€ 320.000,-	€ 323.000,-																																
• Resellers:	€ 720.000,-	€ 800.000,-	€1.100.000,-	€1.575.000,-																																
• Nieuwe markten (IT):	€ 65.000,-	€ 200.000,-	€ 570.000,-	€1.350.000,-																																
• Potentiële klanten (Telco):	€ 93.000,-	€ 289.000,-	€ 370.000,-	€ 580.000,-																																
	€1.350.000,-	€2.045.000,-	€3.045.000,-	€4.785.000,-																																
<b>Impact</b> <b>(Investerings en opbrengsten?)</b>	<p>De begrote investeringen om de genoemde doelen te realiseren zijn: SNEW heeft een gedetailleerd investeringsplan voor de nabije toekomst en een globaal investeringsplan voor de jaren daaropvolgend. De begrote investeringen bedragen:</p> <p>Korte Termijn (2018-2019):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 150K tbv SNEW Circular Recycling Services, directe investeringsruimte voor: inkoop van producten en diensten, acquisitie nieuwe klanten, opzetten inzamelstructuur met gemeenten en herschikking van de bedrijfsstructuur.</li> <li>- 50K tbv Fair Trade Electronics, voor de opzet en inrichting van een stichting waarin de kennis, duurzaamheidswebsite en kwaliteits- en certificeringsaspecten worden ondergebracht;</li> <li>- 250K tbv SNEW IT, opzet en inrichting logistieke Hub Utrecht met voorsorteercentrum;</li> <li>- 75K tbv NTTW, voor versnelde optimalisatie van software ontwikkeling van het logistieke en operationele automatiseringssysteem.</li> </ul> <p><b>Personeel:</b> Als gevolg van de gedane investeringen, is het personeelsbestand gegroeid van 13 (medio 2017) naar 22 (medio 2018). Door toekomstige geplande investeringen, met name in de voorsorteer- en hergebruikcentra, zal het personeelsbestand verder kunnen groeien naar 35 (ultimo 2019) en naar 45 (ultimo 2020). Wij streven ernaar om 50% van het personeel aan te trekken met een afstand tot de arbeidsmarkt.</p>																																			