

2023

# INFORMATIE MEMORANDUM

Ten behoeve van Swapphone  
Apparaatfinanciering 2023



**Looptijd 48 maanden**  
**Aflossing per kwartaal**  
**Rente per kwartaal**

Let op! U belegt buiten AFM-toezicht.  
Geen vergunningplicht voor deze activiteit.



## Over dit document

Dit document dient als basis voor de besluitvorming omtrent de investering in Swapphone apparaatfinanciering, emissie 17 van BundlesInvest. . Op basis hiervan kan bepaald worden of er materiële afwijkingen zijn geweest tussen de plannen en de realisatie van de Uitgevende Instelling.

Dit document is onlosmakelijk verbonden aan de volgende andere documenten:

- Obligatievoorwaarden: 20230201 Leningsvoorwaarden SwapPhone Assets Emissie 17
- Liquiditeitsbegroting: 20230208 Liquiditeitsbegroting Swapphone Assets 2023-2026
- Organigram: 20230208 Organigram Swapphone Assets

De BundlesInvest Crowd en Bundles Partners mogen dit document delen, maar het mag niet elders online of offline gepubliceerd worden.

## Samenvatting

Swapphone is een familiebedrijf dat zich richt op het verhuren van smartphones op abonnementsbasis. Wij beheren de gehele levenscyclus van de toestellen door te verhuren, swappen, repareren en weer opnieuw te verhuren. Aan het einde van de levensduur worden de toestellen 100% duurzaam gerecycled.

In 2020 zijn we een lening aangegaan van €1.000.000. Hiermee hebben we een kickstart gemaakt met ons bedrijf, zo groeiden we in 2021 naar ruim 1200 actieve abonnementen. Eind 2021 was er geen geld meer voor de aanschaf van nieuwe toestellen en hebben we experts aangesteld om ons klaar te maken voor groei.

Ondanks de beperkte marketing inspanningen krijgt Swapphone maandelijks ongeveer 50 verzoeken voor nieuwe smartphone modellen van zowel bestaande als nieuwe klanten. Dit betekent dat de vraag naar huur van onze smartphones groter is dan ons huidige aanbod.

Om deze reden hebben we besloten om apparaat financiering via BundlesInvest aan te trekken, en vragen we particuliere beleggers om de groei en impact van Swapphone mogelijk te maken.

We willen in 2023 en 2024 groeien met in totaal 2400 abonnementen. Daarvoor is € 1,2 miljoen aan apparaatfinanciering nodig. De eerste tranche zullen er 70 coupons beschikbaar zijn voor de financiering van 70 apparaten die in Februari 2023 worden aangekocht. Iedere maand zullen we de apparaten financieren die we die maand wegzetten. Het rendement op de obligatie is vastgesteld op 8%. Met de apparaten als onderpand, en de inbreng van extra garantie vanuit moederbedrijf SwapPhone Europe is dit een obligatie die voldoet aan de standaarden van BundlesInvest.



# Inhoudsopgave

	Over dit document	02
	Samenvatting	02
	Inhoudsopgave	03
<b>1</b>	Tijdslijn	04
<b>2</b>	Ons Concept en de markt	05
<b>3</b>	Aanleiding voor de financiering	07
<b>4</b>	Risico vs Rendement	08
<b>5</b>	Overweging van het management	09

# 1. Tijdslijn

Na ruim 20 jaar ervaring te hebben opgedaan met reparatie en lifecycle management van Mobiele Devices, is in 2019 vanuit PDA service het 'swapphone-concept' ontstaan. Swapphone is een familiebedrijf dat zich bezig houdt met het verhuren van smartphones op basis van abonnementen.

Swapphone verhuurt smartphones, dit betekent dat alle smartphones te allen tijde eigendom van Swapphone zijn en blijven. Dit is een bewuste keuze, omdat wij op deze manier de gehele levenscyclus van de smartphone beheren. Ons model bestaat uit het verhuren, swappen, repareren en weer opnieuw verhuren van premium smartphones. Dit past goed bij onze visie op maatschappelijk verantwoord ondernemen en een circulaire economie. Wij verlengen de levensduur van een toestel naar 5-7 jaar, waarin hij ook daadwerkelijk wordt gebruikt en niet ligt te verstoffen in de kast. En als het toestel echt aan het eind van zijn levensduur is, dan wordt deze 100% duurzaam gerecycled. De kostbare metalen, batterij en kunststof worden allemaal nieuwe grondstoffen.

In 2020 gaat Swapphone een lening aan van €1.000.000. Hiermee bouwden we onze website en onboardingsproces en creëerden we een op maat gemaakt CRM- met assetmanagement systeem. Ook schaften we onze eerste 1.500 smartphones aan en werkten we onze marketingstrategie uit.

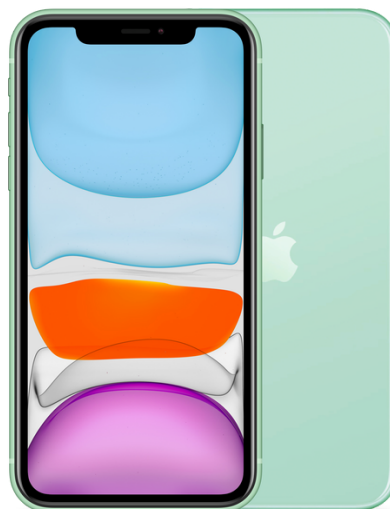
Eind 2021 hebben we ruim 1200 abonnementen uitstaan, en is er niet genoeg geld meer voor de aanschaf van nieuwe smartphones. In 2022 hebben we om die reden experts aangesteld om ons klaar te maken voor groei o.a. d.m.v. procesverbeteringen om financiers meer inzicht en zekerheid te kunnen bieden.

Dit heeft geleid tot de volgende verbeteringen:

- We hebben de inning uitbesteed op basis van factoring met een garantie van 3 termijnen;
- Proces verbeteringen ten aanzien van juridische waarborging van de contracten;
- Dashboarding van o.a. contracten (type, duur, looptijd etc) en assets (afschrijving en kosten at any time).
- Verstevinging van de balans door het uitstellen van de aflossing van bestaande leningen.

Toen eind 2022 al deze zaken waren geïmplementeerd hebben we het verzoek bij BundlesInvest neergelegd of we via dit platform apparaatfinanciering konden ophalen. De BundlesInvest Check hebben we doorstaan.

We kunnen niet wachten om weer te groeien. maandelijks krijgen we circa 50 aanvragen krijgen voor nieuwe modellen door zowel bestaande als nieuwe klanten ondanks een minimaal marketingbudget. De verkoop short-lease contracten en ook de abonnementen op pre-owned toestellen loopt ook goed. Waardoor er geen toestellen stil hoeven te staan.



## 2. Ons concept en de markt

Wij begrijpen de wens van onze klanten: Bereikbaar zijn en blijven, ook als er problemen zijn met de smartphone. Bij ons betaal je voor gebruik in plaats van bezit, Product as a Service noemen we dat. Wanneer het toestel kapot is of wanneer onze klanten willen overstappen naar een nieuwer model, dan swappen we hem gemakkelijk en snel.



Ons concept is gericht op service. De vraag naar service is sterk gerelateerd aan de groeiende afhankelijkheid van smartphones in onze maatschappij. Onze kracht zit hem in de kennis en kwaliteit van smartphones en onze deskundigheid op het gebied van reparaties.

Onze focus ligt op de verhuur van topkwaliteit iPhone-apparaten. Hoewel we eind 2020 benaderd werden door Samsung met aantrekkelijke aanbiedingen en kortingen, bleek na grondige evaluatie dat Samsung-modellen niet het beste aansluiten bij ons circulaire verhuurmodel. Deze modellen blijken te duur in onderhoud en de software-ondersteuning is beperkt, terwijl Apple's ondersteuning voor oudere modellen veel langer blijft bestaan, zoals bewezen door de iPhone SE die nog steeds ondersteuning krijgt, zes jaar na lancering.

Waarom bieden wij geen Fairphones aan? Dat is een veel gestelde vraag. Onze visie en missie sluiten inderdaad goed aan bij de idealen van Fairphone, maar de constructie van deze telefoons is speciaal ontworpen om gemakkelijk door de gebruiker te kunnen worden gerepareerd. Onze focus ligt op het verlenen van services, waaronder reparatieservices. Bovendien is Fairphone op dit moment bezig met het ontwikkelen van een concept dat vergelijkbaar is met het onze.

### **Concurrentie**

Op de particuliere markt hebben we vrijwel geen concurrentie. Op de zakelijke markt zitten concurrenten die apparaten aanbieden voor lease, maar hierin ontbreekt het full-service component zoals wij die bieden. Er zijn natuurlijk wel partijen die het zouden kunnen zoals de fabrikant zelf. Dit soort organisaties zijn vaak te log en te bureaucratisch om dit soort innovatieve concepten uit te voeren. Hierdoor kunnen zij niet de persoonlijke benadering en service bieden zoals wij.

Ons concept:

### **1. Verhuur van nieuw én pre-owned smartphones**

80% van de smartphones die we inzetten zijn pre-owned, de overige 20% is nieuw. Wij maken gebruik van pre-owned smartphones om de productie van nieuwe toestellen te besparen. Het hergebruik van een smartphone levert per saldo een besparing op van circa 80 kg CO<sub>2</sub>.

### **2. Reparatie/opnieuw inzetten smartphones**

Defecte smartphones worden geswapt, waarbij de klant een vervangend toestel ontvangt en de defecte smartphone weer inlevert.

De defecte smartphones worden door ons gerepareerd en opnieuw ingezet voor nieuwe contracten. Hetzelfde geldt voor smartphones welke wij retour ontvangen na een contractbeëindiging.

### **3. Verlengen levensduur**

De meeste gebruikers van premium toestellen kopen tussen de 1-2 jaar al een nieuw toestel. Daarna belanden de smartphones vaak in een la of kast als reserve toestel. Swapphone streeft ernaar om de toestellen tenminste 5 jaar in te zetten.

Het is niet perse de bedoeling dat onze klanten het toestel langer gebruiken, het is de bedoeling dat de smartphones langer worden ingezet. Op het moment dat onze klanten overstappen naar een nieuwer model, worden de oude smartphones weer opnieuw ingezet. Niet iedere gebruiker heeft altijd behoefte aan het nieuwste model. Dit maakt ons concept passend voor iedereen.



***"Voor de productie van één smartphone zijn de volgende grondstoffen nodig: 134 kilo erts, 190 liter water en 250 gram cyanide. Het uiterst giftige cyanide wordt gebruikt om de voor een smartphone benodigde 0,2 gram goud uit gouderts te halen."***

### **4. Milieuvriendelijke verwerking**

Nadat we door alle mogelijkheden van hergebruik heen zijn worden de smartphones op een milieuvriendelijke manier verwerkt voor het hergebruik van de grondstoffen.

We werken hierbij met WEEELABEX gecertificeerde partners die aan belangrijke kwaliteitseisen m.b.t. de verwerking van elektronica voldoen.

---

## 3. Aanleiding voor de financiering

Ondanks de beperkte marketing inspanningen krijgt Swapphone maandelijks ongeveer 50 verzoeken voor nieuwe smartphone modellen van zowel bestaande als nieuwe klanten. Zoals je hierboven al hebt kunnen lezen is het voor ons momenteel financieel niet mogelijk nieuwe smartphonemodellen aan te schaffen voor verhuur. Dit betekent dat de vraag naar huur van onze smartphones groter is dan ons huidige aanbod.

Banken staan bijna op het punt om mee te investeren in de duurzaam geëxploiteerde materialen/ apparaten van Swapphone, maar zijn verplicht om zekerheden te vragen die Swapphone in deze fase nog niet kan bieden.

Om deze reden hebben we besloten voor apparaat financiering via BundlesInvest, en vragen we particuliere beleggers om de groei van Swapphone mogelijk te maken.

## 4. Risico vs Rendement

Op basis van de cijfers uit het verleden weten we dat we een gezond rendement kunnen maken op ieder toestel dat we aanschaffen. Daarover later meer. Om de vaste kosten te kunnen dekken hebben we een minimaal aantal abonnementen nodig. Het risico dat die groei meer kost dan begroot schatten wij laag in.

De meeste omzet op een nieuw toestel wordt gemaakt in de eerste 2 jaar. Daarna lopen de maandelijkse inkomsten op zo'n toestel terug. Door de oudere toestellen in te zetten in o.a. short-lease proposities weten we steeds meer winst te maken per toestel.

Aan de kostenkant is de meest onzekere factor het betaalgedrag van de abonnees. Door de aanpassing van de kredietwaardigheidstoetsing, het implementeren van Mobile Device Management (op afstand blokkeren van een toestel) en het outsourcen van de incasso van de maandtermijnen aan DockDock, hebben we er vertrouwen in dat de begrootte 5% gehaald wordt.

Omdat SwapPhone Europe nog geen grote reserves heeft opgebouwd om eventuele tegenslagen in de verkoop, operationele kosten of wanbetaling op te vangen hebben we het rendement vastgesteld op 8%.

Om een goed beeld te hebben van de risico's ten opzichte van het rendement, wordt hieronder een overzicht weergegeven van de opbrengst per toestel en de kosten gedurende de inzet van 48 maanden. Hierbij is nog geen rekening gehouden met de restwaarde na 48 maanden:

<b>Omzet per toestel</b>	<b>1272 euro</b>
Maandtermijnen (48 x 25 euro gemiddeld)	1200 euro
Startfees (gemiddeld 3 contracten per 48 mnd)	72 euro
<b>Kosten per toestel</b>	<b>1131 euro</b>
Afschrijving	500 euro
Debiteurenbeheer	48 euro
Rentekosten	205 euro
Servicing reparatie Swapphone Europe *	318 euro
Onvoorzien	60 euro
<b>Extra dekking op basis van 48 mnd</b>	<b>141 euro</b>

De investering in nieuwe toestellen is niet alleen nodig voor groei, maar ook om bestaande klanten die tevreden zijn over de dienstverlening, maar waarvan het contract afloopt, te kunnen voorzien van een nieuw toestel. Dit zijn dus mensen die al minimaal 1 contractperiode de maandtermijnen voldoen.

De toestellen die met deze lening worden aangeschaft zullen ook worden ingezet bij zogenaamde "sim-only" operators. Het bijkomend voordeel hiervan is dat het risico op deze contractanten lager is, omdat dit bestaande klanten zijn met reeds aangetoond betaalgedrag (bij de sim-only provider).



## 5. Overwegingen van het management

Een reis vol ups en downs, dat is hoe wij de afgelopen jaren bij Swapphone zouden omschrijven. Het was een rollercoaster van emoties en uitdagingen, maar ook van groei en ontwikkeling. Wij hebben door dik en dun gestreden en de tegenslagen die we tegenkwamen, hebben ons alleen maar sterker gemaakt. We staan nu 'in control' en zijn trots op wat we hebben bereikt.

De komst van asset financiering zou het feestje nog mooier maken. Door de financiële ondersteuning kunnen we volop profiteren van de gunstige marktsituatie. Het memorandum beschrijft enkele risico's, maar gelukkig hebben we deze inmiddels leren kennen en staan we er beter voor dan ooit. Hierdoor is het draagvlak bij onze klanten, partners en investeerders groter geworden en dit motiveert ons om verder te gaan.

De ontwikkelingen in de wereld halen de aandacht soms weg bij de circulaire economie, maar de ontwikkelingen die nu spelen, zijn alleen maar een onderbouwing van de noodzaak om over te stappen naar deze nieuwe economische modellen. Belangrijke partner hierbij is Bundels en zij zien perspectief. Wij, als oprichters van Swapphone, hebben de afgelopen drie jaren fors geïnvesteerd in onze onderneming. Onze beloning is de impact die we maken, maar we hebben ook besef gekregen dat we onze investeerders en werknemers een evenwichtig rendement moeten bieden, zowel op het gebied van impact als inkomsten. Het risico dat onze investeerders nemen, blijft in verhouding tot het risico dat wij als oprichters zelf nemen.

Familie Blom,  
Swapphone Assets B.V.  
Neerloopweg 17  
4814RS Breda

