



Together we connect the  
neighbourhood with the online world



**Kaasstad  
Kapitaal**

Summary Pitch deck  
Kaasstad Kapitaal  
Oktober 2024

# VIATIM IS OP ZOEK NAAR €600K FINANCIERING



Aanbod met duidelijk zicht op rendement

## Voorkeurs scenario

### **Lening**

3 jaar

10% rente

Aflossing december 2027

## Alternatief 1

### **Converteerbare lening**

Conditie in overleg

ViaTim is op zoek naar een financiering van €600.000. Hierbij staan wij open voor meerdere financieringsvormen. De lening vorm heeft onze voorkeur, maar in gesprek kijken we graag naar de mogelijkheden, wensen en opties.

*In de volgende slides introduceer ik jullie graag aan ViaTim. Het herkenbare probleem van gemiste bezorgingen, servicepunten die niet in de buurt zijn of gesloten. ViaTim als bedrijf met 20 zeer betrokken medewerkers, ruim 900 ViaTim punten, actief in Nederland en België en meer dan 300.000 mensen die elke maand aan de voordeur van een ViaTim Punt staan om hun pakket op te halen of in te leveren.*

*Het model is bewezen maar ik wil graag nog een extra stap groeien, onze diensten uitbreiden om zo een mooi sterk, impactvol bedrijf te maken voor de toekomst.*

*Michiel Nieuwkerk – oprichter ViaTim*





### Pakketje gemist

ViaTim komt voort uit mijn frustratie dat wanneer ik iets op het internet bestelde, het pakket bezorgd werd op moment dat ik niet thuis was >

### Wijk verbinden

Wij geloven dat als wij de wijk met elkaar kunnen verbinden wij gemak en efficiëntie kunnen creëren >

### Netwerk ViaTim Punten

Door het opzetten van een netwerk van ViaTim Punten, buurtgenoten die klaar willen staan voor hun wijk >

### Jouw pakket op jouw moment

Er worden maandelijks al 300-400k pakketten bij ons afgehaald en ingeleverd, nu willen wij ook gaan bezorgen in de wijk.

# HET PROBLEEM

## Tsunami aan pakketten



### Niet thuis

Je hebt iets online besteld en de pakketbode staat voor je deur op moment dat je niet thuis bent >

### Gesloten pakketpunten

Het pakket wordt bij het dichtstbijzijnde pakket afhaalpunt van deze vervoerder of bij je buren afgegeven. Helaas is het pakketpunt gesloten of je buren zijn vanavond even niet thuis >

### Te veel pakketten

Op piekdagen kunnen de vervoerders de pakketvolumes niet meer wegwerken. Grote webshops moeten verkoopacties stopzetten om tijdige levering te borgen >

### Te weinig capaciteit

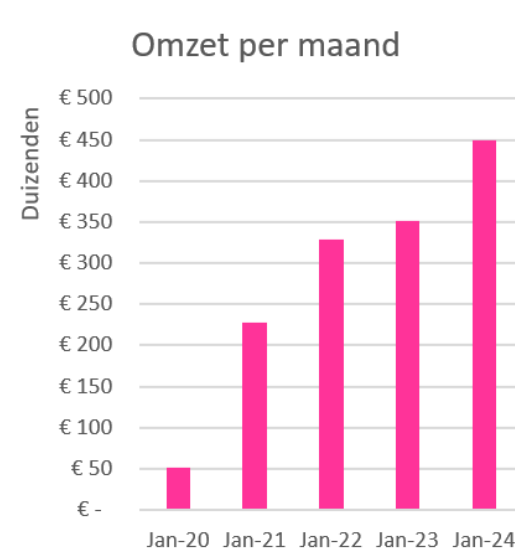
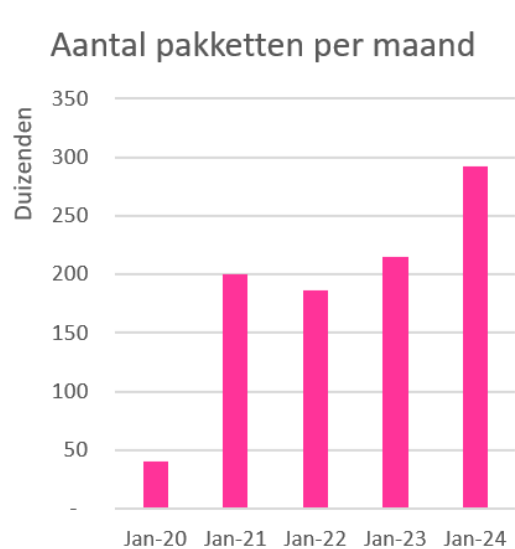
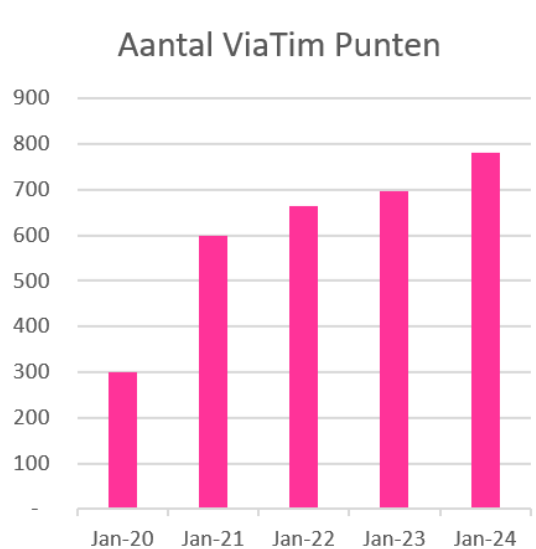
Vervoerders maken het onmogelijk voor webshops om pakket labels aan te maken zodra maximale dag volumes bereikt zijn. Ze willen wel meer verkopen maar de capaciteit is niet toereikend >

### Innovatie nodig

Meer pakketten betekent nu meer pakketbussen en meer bezorgers. Pakketlogistiek is geoptimaliseerd op een verouderd model. ViaTim opent een nieuw logistiek model waardoor capaciteit vertienvoudigd.

# OPGERICHT IN 2016

8 jaar jaarlijkse groei en een bewezen business model in Nederland



5 jaar lang gemiddelde groei van 45% per jaar

# WIJ WILLEN MEER

Niet enkel pakketten afhalen en inleveren...



ViaTim gaat last mile pakketten bezorgen!



# KLANTEN DIE WIJ MOGEN BEDIENEN



## Pakketvervoerders & Webshops



dpd

GLS.



Wij hebben grote vervoerders als onze klant. Soms zijn we enkel servicepunten leverancier, maar voor UPS & GLS zijn we daadwerkelijk de manager van hun servicepunten netwerk, maken we gezamenlijk een strategie die ViaTim mag uitvoeren. Voor iedereen leveren we de software voor buurtpunten.

Met DHL als eerste klant zijn wij gegroeid van een idee tot werkelijkheid. Met DPD, GLS en UPS erbij hebben wij de hele top 5 vervoerders, op nummer één na. Die wil wel samenwerking, maar eiste exclusiviteit, iets wat wij niet willen bieden.

 ochama

HABITAS

WWW.HABITAS-ONLINE.NL

 Boeken  
Balie

  
RedJeGroente.nl  
Betaalbare groenten voor iedereen

In onze tweede divisie zijn we een fysieke broker voor webshops. ViaTim onderscheidt zich dat je niet enkel labels bij verschillende vervoerders kan aanmaken, maar dat je ook op één punt inlevert of met één pick-up al die pakketten af kunt halen. Hierdoor is ViaTim de ideale partner voor webshops tussen de 10.000 – 35.000 pakketten per jaar. Boven het marktsegment van de virtuele broker en onder de direct sales van de vervoerders.

# VIATIM PUNTEN

Waar wij zitten in het proces



The screenshot shows the DHL website interface. At the top, there is a navigation bar with the DHL logo, 'Consument', 'Zakelijk', and links for 'Support', 'Vacatures', 'Service', 'Over DHL', and 'Mijn DHL'. Below the navigation bar is a search bar with 'almere' entered. A sidebar on the left lists various service points, with two highlighted by red boxes:

- DHL Buurtpunt ViaTim & Shannon**  
MaBanerstraat 39, 1526MA Almere  
Gesloten - Open om 10:00 uur
- DHL Buurtpunt ViaTim & Anouk**  
Jacques Tollaan 5A, 1525NC Almere  
Op dit moment gesloten

The main content area displays a map of Almere with several service points marked by yellow location pins. The map shows the city's layout, including the Almere Haven and various residential areas.

ViaTim is een white label servicepunten netwerk. Hierdoor staan onze servicepunten als: DHL, UPS servicepunt in de systemen. Zo merkt de consument niet dat ze gebruik maken van ViaTim. Worden al onze servicepunten zichtbaar op: de webshop, in de PDA van de chauffeur, onderdeel van de routeplanning en in de servicepunt lijst.

Dit levert het basis volume op waarop ViaTim zijn netwerk groeit en diensten uitbreid.



# HET PROBLEEM DAT WE OPLOSSEN

## Innovatieve last mile oplossing in een bestaand proces



### Gemiste bezorging

Je pakket wordt bezorgd op een moment dat je niet thuis bent, het wordt automatisch omgeleid naar een servicepunt bij jou in de buurt. ViaTim staat in de lijst van de chauffeur en wordt geselecteerd als dit het dichtstbijzijnde buurtpunt is. Jij kan het afhalen maandag t/m vrijdag tussen 16.00 – 21.00u. Dit volume daalt door 'safe-places' en thuiswerken



### Direct naar het servicepunt

Je kiest ervoor direct een pakket naar een servicepunt te versturen. 15% van het volume gaat direct naar servicepunt, maar dit groeit gigantisch door C2C oplossingen zoals Vinted en partijen als Wehkamp die minder rekenen voor servicepunt vs thuis bezorgen.



### Verzenden vanaf het ViaTim Punt

Je koopt een label via de vervoerder: Vinted, Marktplaats. Je levert het in op je dichtstbijzijnde servicepunt die open is. ViaTim onderscheidt zich door open te zijn 's avonds en in je wijk te zitten. Deze business groeit enorm bij ViaTim.



### Thuisbezorgen vanuit het ViaTim Punt

Hier gaat ViaTim nu vol op inzetten. Bezorgen vanuit het ViaTim Punt naar de consument in de wijk. Het bespaart: CO2, autobewegingen, verpakking materiaal en het is goedkoper dan traditioneel bezorgen. Dit wordt de groeimotor van ViaTim in de komende 3 jaar.



### Ophalen bij de consument thuis

Super high-end service, je hoeft niet meer naar een servicepunt om je pakket in te leveren voor verzending. Wij halen bij jou thuis op en nemen het mee naar het servicepunt vanwaar de vervoerder het verdere vervoer oppakt. Dit zit nog in de pilot fase.



# WE ZIJN MEER DAN BUURTPUNTEN

950 ViaTim Punten in Nederland en België



Servicepunt netwerk managers voor UPS

950 ViaTim Punten in Nederland en België

130 Winkelpunten

6 Dagbesteding locaties -> sterk groeiend

2 mobiele punten

632 ontvangen dagelijks pakketten

Volgend jaar hopen wij op 250 wijkbezorgers



ViaTim is begonnen als buurt-servicepunten netwerk. We zijn nu de enige partij die deze dienst aanbiedt en in Europa zijn we 4x groter dan onze dichtstbijzijnde concurrent.

Maar ViaTim breidt zijn servicepunten netwerk uit met: winkelpunten, dagbesteding locaties en zelf mobiele punten die vanaf een parkeerplaats opereren.

ViaTim maakt dit mogelijk omdat we benaderbaar, persoonlijk en warm zijn.

# BUSINESS MODEL NEDERLAND BEWEZEN

België ontwikkeld gelijkwaardig als Nederland



2023 cashflow ViaTim NL €135k

Het business model is bewezen

4 grote vervoerdersklanten: DHL, DPD, GLS, UPS

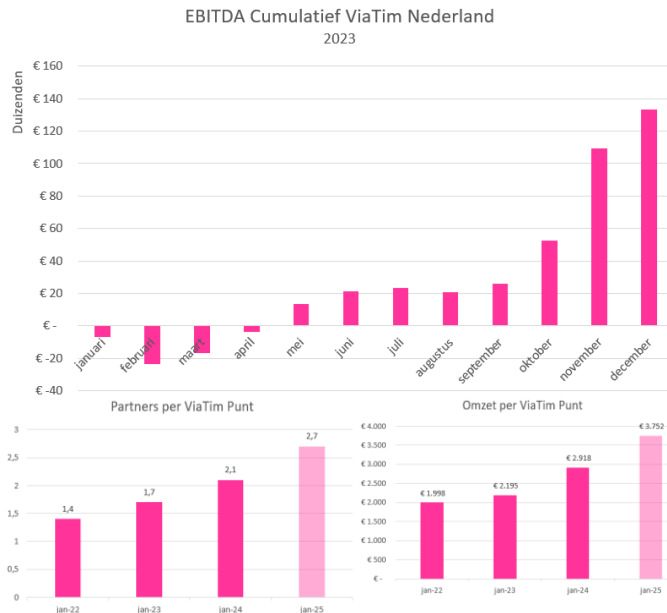
Volumes per punt per dag stijgen jaar op jaar

ViaTim broker model is winstgevend

ViaTim servicepunt manager voor GLS & UPS

Nieuwe wervingsmethoden slaan aan

Nieuwe wetgeving Belparcel België



Het business model in Nederland is bewezen. In 2023 had ViaTim Nederland een positieve EBITDA. België ontwikkeld zich gelijkwaardig als Nederland hier verwachten we in 2026 ook een positief resultaat.

Dankzij het feit dat we meerdere partners per punt bedienen en de groei van direct naar servicepunt markt gaat de omzet per punt elk jaar omhoog, waardoor wij een punt ook sneller terugverdienen.

# ZO WORDEN WE EEN LEUK MKB BEDRIJF



Onze potentie wordt beperkt

Meer vervoerders	▶	We hebben #2, 3, 4 en 5 als klant
Meer punten	▶	Niet alle vervoerders willen winkelpunten
Meer pakketten per punt	▶	Gemiddeld 27 per dag > soms wel 100 per dag!
Conflicterend belang klant vs ViaTim	▶	Meer pakketten – minder punten – lagere vergoeding

Stilstand is achteruitgang en de markt staat ook niet stil. ViaTim is uniek dankzij haar netwerk, het profiel consument dat zij mag bedienen het logistieke model dat zij kan uitvoeren. De ambitie van ViaTim is groot. Elke 1,1 seconden een pakket is leuk, maar 10 pakketten bezorgen per seconde, zonder CO2 uitstoot, zonder het achterlaten van verpakkingsmateriaal, verbindend in de wijk, met een tevreden consument is nog veel leuker 😊.

# MARKTONTWIKKELING

De markt is giga in beweging



## **Pakketkluisen**

Sterk groeiend, kannibalisatie van bestaande winkelpunten, Operationele kosten niet inzichtelijk

## **Servicepunten groeit in populariteit & volume stijgt**

Visie; toekomst servicepunt bezorging standaard thuisbezorging is bijbetalen, C2C is booming

## **Prijs is alles**

Switchen wordt steeds makkelijker en multi-carrier steeds meer de standaard

## **Aantal pakketvervoerders te hoog in Nederland (16) (België meer ok)**

Consolidatie gaat plaatsvinden

## **Chinese marktplaatsen dagelijks goed voor 100.000 pakketten in Nederland**

Noden zijn: Marktaandeel, capaciteit, retour oplossing, kosten, klant ervaring, wet & regelgeving

De servicepunten markt is enorm in ontwikkeling. Sinds de stop van tabak verkoop bij supermarkten zijn de service balies niet meer rendabel. De pakket-servicepunten die daar geplaatst zijn worden gesloten en vervangen door pakketkluisen. De groei van volumes naar servicepunt is nog maar net begonnen. Nederland zit op 15% waar het Europees gemiddelde 40% is. Chinese marktplaatsen zijn nog maar net begonnen, maar doen nu 100.000 pakketten per dag in Nederland. Zij hebben capaciteit nodig met innovatieve oplossingen die aansluit bij hun kracht.

# MARKTONTWIKKELING

## De markt is giga in beweging



Er is maar één moment dat je als e-commerce partij met je klant fysiek in contact bent en dat is het moment dat je pakket bezorgd wordt.

We zien dat e-commerce partijen zich hier willen onderscheiden en daardoor zelf vervoerders opzet of koopt.

Ze willen zich onderscheiden op: Prijs, Service, Snelheid, Impact...

Op Vinted na is elke partij te klein om zichzelf te voorzien van een servicepunten netwerk. Daarnaast kunnen deze partijen enkel werken in grotere steden vanaf 100.000 inwoners. Zo zet ViaTim in op passende hybride modellen.

### E-commerce partijen willen onderscheiden met eigen logistieke netwerk

Prijs

Service

Snelheid

Impact (milieu)

### Branding – het enige contactmoment met de klant



Vinted Go + HOMERR

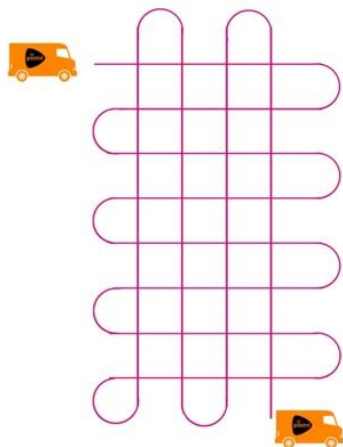


# WIJ WILLEN MEER – VEEL MEER

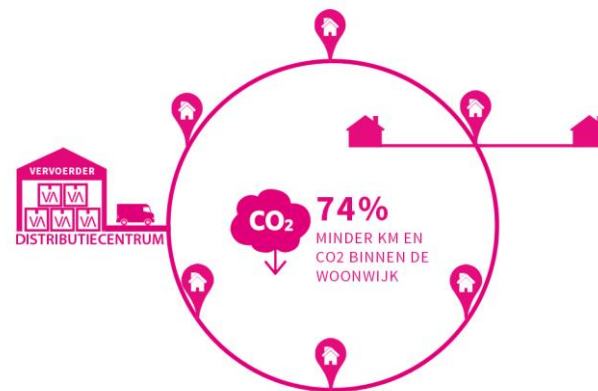


Bezorgen; ons model is efficiënter en gemakkelijker

## Traditionele bezorging



## ViaTim bezorging



Vervoerders hebben de meest ideale route ontwikkeld langs elk adres in Nederland. Ze bezorgen hier gemiddeld 1,1 pakket per adres. Bij ViaTim maken we gebruik van die ideale route van de vervoerder, maar bezorgen we in één keer 20 pakketten op één adres. Vanuit daar kunnen mensen het pakket afhalen of bezorgen wij het bij de ontvanger thuis. Zo besparen wij: auto kilometers in de woonwijk, CO<sub>2</sub>, tijd en kosten.

# WIJ ZIJN ER KLAAR VOOR

Processen zijn uitgewerkt en ruim een jaar getest



Pickup vanuit  
webshop

Sorteer &  
consolideer per  
ViaTim Punt

Verstuur met  
pakket-  
vervoerders

Ontvangst bij het  
ViaTim Punt

Bezorg in de wijk

Afgelopen jaren hebben wij met DPD het proces hiervoor mogen ontwikkelen en testen met ViaTim punten in België. Wij hebben geleerd dat er kostbare stappen zijn die geëlimineerd kunnen worden. Dit zal niet altijd kunnen bij bestaande traditionele vervoerders vanwege investeringen en organisatie opbouw. Met ons proces kunnen specifieke doelgroepen klanten beter bediend worden.



# EEN VERVOERDER VRAAGT OM EEN OPLOSSING



## Capaciteitsgebrek o.a. door Aziaten

100 vliegtuigen per dag wereldwijd!

Shein is onze #2 (indirecte) klant – TEMU #7

TEMU gegroeid van \$3mln naar \$1mrd – 1 jaar

PostNL zegt in zijn halfjaarcijfers heel veel o.a.

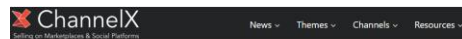
Unfavorable customer mix

Growth comes from Asian volumes - low pricing

*Laten ze in de piek de Aziaten links liggen?*

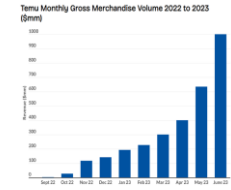
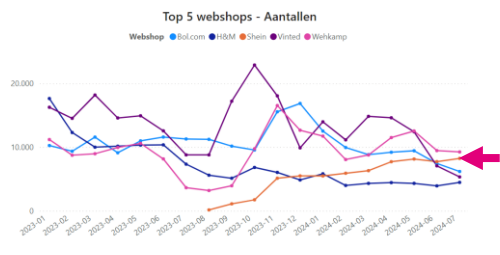
C2C (Vinted & Marktplaats) groeien ook hard!

Ben je klein, moet je mee, wil je niet afhankelijk zijn



### Temu and Shein need 100 daily Boeing 777 freight flights

CATEGORY: OPERATIONS 26 Feb 2024 by Chris Dawson



### Tariff increases more than offset by mix effects

Increasing customer concentration, growth Asian volumes



Dagelijks komen er 100.000 pakketten uit Azië naar Europa.

China is niet langer meer het lage lonen land waar wij zo graag gebruik van maakte. Via de Blokkers, Actions en vele kleding producenten hebben wij jarenlang genoten van hun producten. Maar die partijen pakten hier ook hun marge tussen. Inmiddels zijn landen zoals Pakistan en India goedkoper en verplaatsen grote klanten hun inkoopvolumes.

Dat levert capaciteit op in China. Deze capaciteit wordt nu direct op de westerse markt aangeboden via marktplaatsen zoals: Shein, TEMU, TikTok, AliExpress.

Vervoerders moeten een oplossing bieden om deze volumes te bedienen zonder hun eigen markt, hun merk, hun netwerk in gevaar te brengen. Daar is ViaTim een ideale partner voor.

# FINANCIËN OUTLOOK

## Ontwikkeling ViaTim 2024-2026



### Belangrijkste ontwikkelingen

#### Resultaat ViaTim Punten Nederland – stabiele groei (20%)

Groei in netwerk, beperkte groei in pakketten

#### ViaTim België – ontwikkeling gelijkwaardig aan Nederland

Positief resultaat verwacht vanaf 2026

#### Bezorgen vanuit het ViaTim Punt

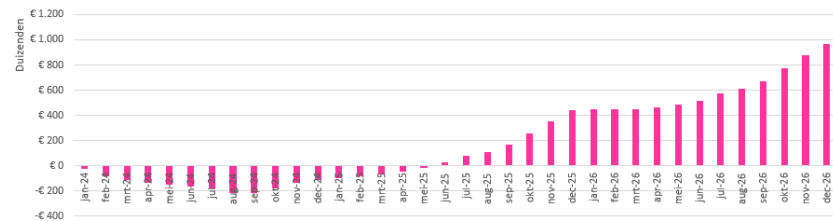
Klant eerste fase van onderhandeling – grote potentie

#### Reduceren R&D producten en diensten

Activiteiten gereduceerd focus nieuwe business

#### Eigen ‘dedicated’ pakketwinkels

Samen met vervoerders, op zeer drukke locaties



De financiële outlook 2024-2029 van ViaTim is gebaseerd op Activity Based Costing en ervaring uit ons 8 jarig bestaan. Zo kunnen wij per afdeling en activiteit begroten, maar ook zien hoe wij conform budget presteren, waar wij moeten bijsturen of zelfs beter presteren dan verwacht. In het budget kunnen wij verschillende scenario's simuleren. In een persoonlijk gesprek laten wij dit graag zien.

# DE OPRICHTER

Een nieuwe uitvraag



Michiel Nieuwkerk  
Oprichter ViaTim  
Sinds februari 2016

Studie; International Business Management en Betriebswirtschaft  
Werkervaring:

- Financial Controller: Budelpack & Unilever, gespecialiseerd in Activity Based Costing
- Inkoop: Nestlé van analist naar European Lead Buyer EMEA  
Technical spends, spend van €1,5mrd gereduceerd naar €1,3mrd
- Founder van ViaTim



DE HAAGSE  
HOGESCHOOL



# EEN FANTASTISCH TEAM

Bij elke uitdaging staan wij er met zijn allen! (20FTE)



**Ivo Goes** COO

Ondersteund door ons allen ;-)



**Ilse van Boven** Marketing lead

Beginnt 1 oktober – ondersteund met externe



**Marcel Elderhorst** Sales lead & Logistiek

Ondersteund door 5 pakketbezorgers



**Irene Kernan** IT-lead

Ondersteund door 3 developers



**Derk van Mameren** Teamlead binnendienst & nieuwe diensten

Ondersteund door 4 binnendienst medewerkers



**Pouwel Kingma** Teamlead buitendienst

Ondersteund door 4 buitendienst medewerkers



**Dylan van Noort** Boekhouding

En ons mannetje van alles

