



**Kaasstad
Kapitaal**



Vragen en antwoorden ViaTim

3 oktober 2024

Hebben jullie alle tech in huis?

Ja, alle tech is van ons en hebben wij zelf gebouwd. Het kost ons € 1.200 per maand om de tech draaiende te houden. Daarnaast hebben wij 3 developers in dienst om nieuwe IT te ontwikkelen en bestaande IT te onderhouden.

Hoe zit jullie cashflowprognose eruit?

Wij hebben vier scenario's uitgewerkt, variërend van een droomscenario (waarin wij zelfs in België mogen bezorgen) tot het scenario dat we alleen de huidige lijn doortrekken.

Afhankelijk van welk scenario het dichtst de realiteit benadert, kunnen wij in 2026 of 2027 beginnen met het terugbetalen van de gevraagde investering. De intentie van de lening is aflossing 31 december 2027, optioneel zouden wij het fijn vinden de optie toe te voegen voor een vervroegde aflossing 31 december 2026.

Wat zijn jullie grootste bedreigingen?

Als een ViaTim punt in een woonwijk te succesvol is en dagelijks veel pakketten inneemt of uitgeeft, kan dit leiden tot overlast in een straat als mensen met de auto dit punt bezoeken. Uit onze onderzoeken blijkt dat 700 meter de grens is. Als een buurtpunt minder dan 700 meter afstand van de mensen is gevestigd, die een pakket komen halen, komen ze voornamelijk lopend of met de fiets en is van overlast geen sprake. Als de afstand groter is, nemen veel mensen de auto en ontstaat wel irritatie in de straat bij de burens, die hun parkeerplekken bezet zien worden. Dan kan de gemeente ingrijpen en een servicepunt verbieden.

Wij moeten dus zorgen voor nog meer buurtpunten. Een andere oplossing is dat we ViaTim punten in winkels openen waar dagelijks 100 of meer pakketten worden opgehaald. We zijn in vergevorderde gesprekken om in Amsterdam en Rotterdam de eerste winkel-ophaalpunten te openen.

Wat zijn de gevolgen als bijvoorbeeld China met handelsbelemmeringen te maken krijgt?

Dit heeft een significante impact op ons droomscenario. Op de overige 3 scenario's heeft dit geen significante impact, er is daar geen rekening gehouden met Chinees volume. Een voordeel van ons model is dat wij niet kapitaalintensief zijn. De kosten voor bezorgers zijn een fietstas en een locker om je telefoon op je stuur te kunnen bevestigen. Dat valt dus allemaal wel mee.



Kaasstad Kapitaal



Zou je je model ook in de USA kunnen realiseren?

Dat hebben we nog niet onderzocht. In Europa liggen onze kansen vooral in de Zuid-Europese landen. Spanje en Griekenland zijn geschikte landen voor ons model omdat de kwaliteit van pakket bezorgen in tijd en geld lager is dan andere landen. Er zijn wel pakketkluisen, maar vanwege de warmte kan de temperatuur in een kluis oplopen tot 80 graden en dat is niet goed om een pakket in te bewaren. Men zoekt daarom naar een alternatief voor pakketkluisen en daar kan ViaTim iets in betekenen.

In Duitsland en Engeland zijn de kosten van bezorgen erg laag en dat is voor ons minder interessant omdat we dan het verschil niet kunnen maken. En Engeland is het heel normaal dat bijvoorbeeld huisvrouwen overdag pakketten rondbrengen als hun kinderen naar school zijn. Dat gebeurt tegen tarieven waar wij niet goed mee kunnen concurreren.

Vooralsnog richten we ons op NL en België.

Wat zijn de verdiensten voor een servicepunt?

Men meldt zich aan voor de verdiensten en men blijft vanwege het sociale contact. De verdiensten zijn gemiddeld € 140 per maand per punt. Dat is omgerekend per uur niet veel. Toch zijn 400 servicepunten al langer dan twee jaar actief en 60 inmiddels meer dan vijf jaar. Voor deze punten is de combi van sociaal en financieel dus aantrekkelijk genoeg.

We krijgen nog steeds 200 aanmeldingen per week van mensen die interesse tonen om een ViaTim punt te worden. 10% is geschikt, maar 3,5% kunnen we aansluiten op één van onze vervoerder klanten. Het toont aan dat er veel belangstelling voor is.

Als een punt ook gaat bezorgen in de wijk, nemen de verdiensten met € 300 per maand toe voor een uurtje per dag. Voor mensen die nu kranten of folders rondbrengen, is dit een interessante mogelijkheid om extra inkomsten te genereren.

Hoeveel % van de servicepunten haken na een jaar af?

Ongeveer 50%. Dat is ook een herkenbaar percentage bij concurrenten en zullen we niet omlaag krijgen. De kosten om een punt te werven zijn ca. € 1.000. Dat is hoger dan bij aanvang van ViaTim, maar inmiddels 2 jaar stabiel.

We zien echter ook mensen die voorheen ViaTim punt waren weer terugkomen. Bijvoorbeeld als kinderen niet meer gebracht of gehaald moeten worden naar: sport, muziek of andere buitenschoolse activiteiten.



**Kaasstad
Kapitaal**



Toevoeging van Michiel Nieuwkerk ViaTim

Graag licht ik in een persoonlijk gesprek veel meer van ViaTim toe. Ik kan cijfers, plannen en scenario's delen. En toelichten hoe wij aan onze berekeningen komen en waar gewenst is een due diligence ook zeker mogelijk. Dit mag online, maar ook zeker in persoon nodig ik u van harte uit op ons kantoor aan de Vlaaringweg 62 in Rotterdam. Het zou fantastisch zijn als u wilt helpen ViaTim het succes mogelijk te maken!