



Groefinanciering voor kapitaalintensieve, innovatieve diensten

Mobile Locker is het verhaal van jonge gedrevenheid, innovatie, creativiteit en daadkracht.

In 2012 bedachten Jef Van Hyfte en Koen Mortelmans samen het innovatieve business concept van geautomatiseerde lockers voor stranden. Ze breidden hun business concept snel uit naar festivals. Ondertussen zetten ze ook hun eerste stappen in de wereld van permanente lockers in het kader van “parcel delivery” diensten in slimme steden en gemeenten.

Het gaat Mobile Locker sinds de opstartfase best wel voor de wind. Ze realiseerden een kapitaalsverhoging, zijn ondertussen aanwezig tijdens een 100-tal zomerfestivals in België, Nederland, Frankrijk en Duitsland. Mobile Locker kan de vele aanvragen vanuit binnen- en buitenland soms moeilijk behappen.

“De vraag is eigenlijk veel groter dan de business waaraan we momenteel kunnen voldoen. We focussen op aanbiedingen die zich op maximum 400 km van Antwerpen bevinden. Dat is voor ons het breekpunt op het vlak van logistiek. We zeggen echter niet ‘neen’ tegen grote techno-festivals zoals in Hamburg, waarvan we weten dat die 100.000 bezoekers trekken”, verklaart Jef Van Hyfte, Director van Mobile Locker.

Hoog kwalitatief en innovatief

Hoe innoverend de lockers zijn ten opzichte van bestaande concepten, licht Jef met groot enthousiasme toe. “Het gaat in de eerste plaats om mobiele lockers, die heel eenvoudig kunnen worden verplaatst in functie van de beschikbare ruimte. De lockers zijn zeer gemakkelijk te installeren, ze vereisen geen infrastructuur, enkel een electriciteitskabel.”

Radicaal digitaal

De intelligente lockers van Mobile Locker functioneren volledig cloud-based. Ze zijn door software vanop afstand aan te sturen. Een festivalhouder kan perfect real-time de verhuurstatistieken checken. “Wij zijn als het ware de witte kassa voor de festivalorganisatoren”, stelt Jef Van Hyfte. De eindgebruikers, de festivalgangers en strandbezoekers, genieten natuurlijk in de 1^e plaats van het feit dat ze ook de batterij van hun smartphone, iPad, GoPro kunnen opladen; dat er wifi connectie wordt aangeboden. En de lockers bieden de mogelijkheid tot “cashless payment”.

Overtuigd circulair

Alle basisprincipes van de circulaire economie zijn op de intelligente lockers van Mobile Locker van toepassing: ze zijn “circular by design”: de containers zijn gecoat zodat ze 10 jaar tegen zout en corrosie bestand zijn. Ze zijn ook hoeligan-proof. Zo kan een lange levensduur worden gegarandeerd. Ze zijn energiezuinig aangezien ze werken op zonne-energie. Ze worden consecutief hergebruikt voor en op andere bestemmingen. Ze kunnen worden hersteld; nieuwe technologieën kunnen op termijn worden geïntegreerd. Aan het einde van de levenscyclus kunnen ze worden gerecycleerd. En ze worden aangeboden in een pay-per-use model, om de stijgende vraag naar omschakeling van ‘ownership naar usage’ te ondersteunen.

Groefinanciering via verschillende kanalen

Voor de groefinanciering zet Mobile Locker in op verschillende complementaire en doelgerichte kanalen.

In de eerste plaats via kapitaalsverhoging en crowd funding. “Deze financieringsbronnen worden vooral ingezet voor het uitbreiden van ons personeelsbestand en om leverage te creëren voor externe huurbronnen. Voor de lockers die we in eigen beheer houden en aanbieden in een as-a-service model hebben we geopteerd voor een asset-based oplossing, namelijk een renting model via Econocom. Internationaal zijn we ook op zoek naar een aantal franchisenemers, business partners die lokale markten logistiek reeds op orde hebben”, stelt Jef Van Hyfte.

PROFIEL

Mobile Locker

Mobile Locker is een Antwerpse scale-up die staat voor innovatie op het vlak van intelligente indoor en outdoor mobiele lockers, gebruikt op festivals, op stranden, in skigebieden en binnenkort ook voor e-commerce projecten in slimme steden en gemeenten.

www.mobilelocker.eu

KERNCIJFERS

- Gestart in 2015
- 8 medewerkers
- Actief in 8 landen
- 600k€ omzet in 2017
- Ca 6.000 geautomatiseerde mobiele lockers in eigen beheer



OPLOSSINGEN ECONOCOM

- Flexibele off-balance huuroplossing op 5 jaar
- Rol van financiële integrator met expertise in het uitwerken van digitale, as-a-service of circulaire financieringsoplossingen en dit zowel voor KMO's als voor grotere organisaties
- Verlaging risico profiel dankzij combinatie van eerste verhoogde huur en kredietverzekering
- Samenwerking met andere partijen om waarde te creëren

VOORDELEN

Voor Mobile Locker

- Groeimogelijkheden dankzij as-a-service
- Leverage dankzij combinatie van eigen vermogen en externe huur
- Diversificatie van geldbronnen door middel van asset-based oplossing

Voor de eindklant

- Toegang tot het aanbieden van een extra service voor strandbezoekers en festivalgangers
- Geen vaste investeringen voor tijdelijk gebruik van activa

Groeien kost geld, veel geld

Om in de 3 segmenten (evenementenlockers, seizoensgebonden lockers en permanente lockers voor smart cities) te kunnen doorontwikkelen, is financiële capaciteit nodig. Jef Van Hyfte licht toe: "We hebben financiële capaciteit nodig voor de verdere groei van het bedrijf. Denk hierbij aan de ontwikkeling van nieuwe toepassingen, het uitwerken van nieuwe software, marketing & communicatie, verdere innovatie. Naast deze zaken hebben we ook financiële kracht nodig om onze bedrijfsstructuur te vervolledigen. Dank hierbij aan het aantrekken van de juiste profielen voor Sales bijvoorbeeld, maar ook voor de internationale uitrol. Dit zijn bedrijfsinvesteringen die geen onmiddellijke inkomsten genereren, maar inkomsten genereren op een bepaalde termijn. Het stuk tussen uw investering en uw terugverdientijd is een investering."

"Daarbij komt nog een extra uitdaging indien we de lockers in een as-a-service model willen aanbieden. "De eigenaar betaalt voor de productiekost van de lockers, maar heeft ook de operationele "zorgen" van de uitbating, een mooie uitdaging, zeker als het buitenlandse installaties betreft. Bovendien is de revenue stream niet altijd voorspelbaar", verduidelijkt Jef Van Hyfte.

"We hebben ons financieringsvraagstuk bij een aantal banken neergelegd. Banken bleken vooral bang van het outdoor aspect van onze business. We zijn natuurlijk ook nog een jong bedrijf. We merkten toch een zekere risico-aversie. Banken zijn vooral geïnteresseerd in een co-marketing verhaal, wat voor ons natuurlijk mooi meegenomen is. Via banken konden we misschien wel een lening bekomen, maar die staat dan op de balans. Omwille van onze ratio's verkozen we op zoek te gaan naar een off-balance oplossing."

Via één van hun aandeelhouders kwam Mobile Locker in contact met Econocom.

"Econocom toonde meer appetijt dan de banken. Ze durfden meer springen. Het was ook geen zwart-wit verhaal. We hebben ook interesse in hun internationale aanwezigheid. Ze ondersteunden ons bij het uitwerken van 2 oplossingen: enerzijds een off-balance huuroplossing en anderzijds een combinatie van renting met de ondersteuning van een derde partij onder de vorm van kredietverzekering."

As-a-service – win-win voor Mobile Lockers en de aanbieders

"Deze groeifinanciering laat ons toe om onze lockers in een as-a-service model aan te bieden, en zo de huurstromen af te lossen met de inkomstenstromen uit onze diensten. Op die manier is het as-a-service model een win-win voor iedereen: Mobile Locker kan groeien zonder zelf in de hardware te moeten investeren. Tegelijkertijd kan het festival een extra dienst aanbieden, worden ze totaal ontzorgd doordat Mobile Locker instaat voor de installatie, het onderhoud, de support ter plaatse; en ze verdienen nog een centje bij dankzij "shared revenue split"."

