

# 11. Verdienmodel en Bedrijfsproces

## 11.1 Introductie

De prognose van het verdienenmodel van Old Liquors Invest III (Uitgevende Instelling) wordt in dit hoofdstuk getoond om het gehele bedrijfsproces inzichtelijk te maken en een beeld van de markt te schetsen.

De oude dranken worden door de 'werkmaatschappij', Old Liquors Trading, internationaal ingekocht bij particulieren, verzamelaars, handelaren, producenten, slijterijen en op veilingen. De inkooprijzen bij veilingen zijn zogenaamde executieprijs. Over het algemeen kan gesteld worden dat een veilingprijs een executieprijs is, oftewel gemiddeld de laagste prijs waarvoor een object op een bepaald moment in de markt kan worden ingekocht. Alle in- en verkooprijzen worden door de Uitgevende Instelling, via Old Liquors Trading, geheel zelfstandig, dus niet onafhankelijk en of onpartijdig, bepaald op basis van haar eigen expertise.

Na aankoop en ontvangst van de oude dranken door Old Liquors Trading worden deze op kwaliteit geselecteerd en door geleverd, c.q. verkocht aan de Uitgevende Instelling en in het magazijn van de Uitgevende Instelling opgeslagen. Voor deze inkoopactiviteiten betaalt de Uitgevende Instelling aan Old Liquors Trading een inkoopcommissie van 10% van de inkooprijzen en 2,5% transportkosten over die inkooprijzen.

De focus van de Uitgevende Instelling ligt op het door Old Liquors Trading laten aanbieden van oude dranken, rechtstreeks aan luxe slijterijen en andere verkooppunten op de Noord-Amerikaanse en Aziatische (Chinese) markt en mogelijk ook op het Europese continent. De Uitgevende Instelling stelt: *'Een zeldzame en bijzondere fles in een museale display in een luxe winkel of andere luxe locatie wordt altijd gezien, maar in ons magazijn niet'*. De ervaring leert dat de eigenaar van een luxe slijterij geen liquide middelen wil inzetten in een voor hem onbekend product, waarbij de verkoop en de omzetsnelheid volstrekt onbekend zijn, maar een luxe product wel, in zijn assortiment wil opnemen.

Speciaal voor de verkoop via luxe slijterijen op de Noord-Amerikaanse en Aziatische (Chinese) markt, wordt voor de flessen met oude dranken een etiket ontworpen en importvergunning aangevraagd. Met deze 'dranken importvergunning' en speciaal voor de Noord-Amerikaanse markt goedgekeurde labels, worden de flessen oude dranken in luxe slijterijen (liquor stores) ter verkoop aangeboden. De liquor store betaalt de oude dranken dus pas na verkoop. Vanzelfsprekend wordt er alleen zaken gedaan met liquor stores welke aan de voorwaarden van een Amerikaanse krediet verzekeringmaatschappij kunnen voldoen. Het verkrijgen van de importvergunning en feitelijke levering- en betalingsrisico ligt altijd bij Old Liquors Trading B.V.

De Amerikaanse drankenmarkt is onbekend met zeldzame en of oude dranken zoals de Uitgevende Instelling die inkoop en in voorraad heeft. Tijdens bezoeken van de heer Laming aan Amerikaanse slijterijen in het topsegment, geven deze aan grote belangstelling te hebben om dit type oude dranken aan hun klanten te kunnen aanbieden.

De directie van Old Liquors Trading, de heer Bart Laming, heeft enkele Cognac-proeverijen in de Verenigde Staten gedaan en met diverse eigenaren van luxe slijterijen gesproken, waaronder slijterij 'Zachies' in New York. Uit die kennismakingen vertelt Zachies aan de Uitgevende Instelling als volgt. Een luxe slijterij als 'Zachies' op een top-locatie op 5th Avenue in New York, heeft vanuit haar winkel van circa 200 m2 een jaaromzet van circa US\$ 40 miljoen. Hiervan is volgens Zachies circa 40% aan vaste afnemers van dure wijnen en dranken. Dit zijn vaak privé-klienten die uitsluitend op advies van de accountmanager van Zachies dranken inkopen. De relatie gaat soms zo ver dat de accountmanager van Zachies zelf de wijnen in de private kelders van de klant op voorraad houdt en daar zelf plaatst. Deze meestal vermogende klanten (New York heeft veel vermogende inwoners) laten zich vaak geheel adviseren door deze vaste accountmanager/verkoper van Zachies. Vermogende vaste klanten vragen vaak om een speciale wijn of sterke drank die zij niet bij een andere leverancier kunnen kopen. Zachies verkoopt per jaar circa 20 – 30 flessen Remy Martin in een prijsklasse van US\$ 15.000 per fles. Ten opzichte van het Old Liquors assortiment is dat feitelijk niets speciaals. (bron: dhr. Bart Laming)

Zachies is in dit concept als voorbeeld genomen, maar eenzelfde situatie doet zich in de visie van de Uitgevende Instelling ook voor in vergelijkbare en andere grote steden en luxe slijterijen in Noord-Amerika en Azië en speciaal op de Chinese markt.

De 'Remy Martin' is een bekende en dure fles Cognac, maar welbeschouwd kan een vermogende klant deze fles bij elke luxe liquor store kopen. De visie van de Uitgevende Instelling is:

*"iets wat je elders ook kunt kopen is dus niet echt exclusief".*

De Uitgevende Instelling heeft geconstateerd dat haar oude dranken-product een groot spreekwoordelijk "wauw-effect" heeft en dat er een belangrijke markt is voor bijzondere en zeldzame oude dranken in de USA en de Aziatische markt. Er blijkt alleen weinig aanbod. De Uitgevende Instelling stelt: *"gewoon gaan beginnen en ter plaatse kennis en ervaring op doen"*. Naast de Noord-Amerikaanse en de Aziatische markt zijn de overige continenten voor de oude dranken van de Uitgevende Instelling zeker niet buiten beeld.

## **11.2 Geprognosticeerd inkoopbedrag in 2018/2019**

Bij voldoende liquide middelen uit obligatiegelden in de periode 2018/2019, prognosticeert de Uitgevende Instelling circa € 5.000.000 (vijf miljoen euro) aan zeldzame en oude dranken te kunnen besteden inclusief de te betalen aankoop- commissievergoeding aan Old Liquors Trading. Deze cijfers zijn een schatting en gebaseerd op ervaring van het bestuur. De Bestuurder kan invloed uitoefenen op deze posten.

## **11.3 Categorieën Oude Dranken**

Deze zijn conform de beschrijving in hoofdstuk 10 Marktstrategie, paragraaf 10.4, pagina 85, 'Wat zijn zeldzame oude en exclusieve alcoholische dranken'. De Bestuurder kan invloed uitoefenen op deze posten.

Na binnenkomst in het magazijn volgt een kwaliteitsselectie, zoals onderstaand weergegeven:

### Geprognosticeerd inkoop volume per categorie

1.	Investeringskwaliteit	circa 25%	tegen een inkoopwaarde van	circa € 1.111.111
2.	Strategische kwaliteit	circa 25%	tegen een inkoopwaarde van	circa € 1.111.111
3.	Top webshopkwaliteit	circa 25%	tegen een inkoopwaarde van	circa € 1.111.111
4.	Exclusieve webshopkwaliteit	circa 15%	tegen een inkoopwaarde van	circa € 666.666
5.	Webshopkwaliteit	circa 10%	tegen een inkoopwaarde van	circa € 444.445
6.	Marktplaatskwaliteit (ontstaat als bijproduct)		wordt niet ingekocht	-
				circa € 4.444.444

### 11.4 Geprognosticeerde bruto marge na het 2<sup>e</sup> - 5<sup>e</sup> jaar per categorie

Categorie	%-marge	Brutomarge
1.	Investeringskwaliteit 170% van de inkoopprijs is circa	€ 1.888.889
2.	Strategische kwaliteit 150% van de inkoopprijs is circa	€ 1.666.667
3.	Top webshopkwaliteit 125% van de inkoopprijs is circa	€ 1.388.889
4.	Excl. Webshopkwaliteit 100% van de inkoopprijs is circa	€ 666.667
5.	Webshopkwaliteit 90% van de inkoopprijs is circa	€ 400.000
6.	Marktplaatskwaliteit (ontstaat als bijproduct) wordt niet ingekocht	-
		€ 6.011.112

### 11.5 Geprognosticeerde verkoop-omloopsnelheid per categorie

1.	Investeringskwaliteit	verkoop in het 5 <sup>e</sup> jaar
2.	Strategische kwaliteit	verkoop in het 2 <sup>e</sup> tot het 5 <sup>e</sup> jaar
3.	Top webshopkwaliteit	verkoop in het 1 <sup>e</sup> tot het 3 <sup>e</sup> jaar
4.	Exclusieve webshopkwaliteit	verkoop na het 1 <sup>e</sup> tot het 3 <sup>e</sup> jaar
5.	Webshopkwaliteit	verkoop na het 1 <sup>e</sup> jaar
6.	Marktplaatskwaliteit (ontstaat als bijproduct)	wordt niet ingekocht



## 11.6 Geprognosticeerd inkoop- en verkoopkosten van Old Liquors Invest III B.V.

De feitelijke inkoop en verkoop van de oude dranken wordt in eerste aanleg gedaan voor rekening en risico van Old Liquors Trading. De Uitgevende Instelling betaalt daarvoor aan Old Liquors Trading een commissie van 10% op de inkoopkosten, c.q. verwervingskosten van flessen, vermeerderd met 2,5% transportkosten. Daarnaast heeft Old Liquors Trading recht op een uitgestelde commissie van 10% van de verkoopopbrengst van deze oude dranken. Deze uitgestelde verkoopcommissie en alle overige kosten welke voor rekening en risico zijn van Old Liquors Trading B.V., worden uitsluitend betaald uit de netto winst van de Uitgevende Instelling. Dus pas nadat alle Rentes en Aflossingen aan de Obligatiehouders per 31.12.2024 zijn betaald. Eventuele kortingen aan afnemers komen geheel voor rekening en risico van Old Liquors Trading. De Bestuurder kan invloed uitoefenen op deze posten.

De Uitgevende Instelling bepaalt zelf de inkooprijzen alsook de verkoopprijzen van deze oude dranken en bepaalt ook zelf op welk moment zij bepaalde oude dranken wenst in te kopen en te verkopen. De Uitgevende Instelling bepaalt ook aan wie de oude dranken worden verkocht en geleverd en heeft daar ook een beslissende stem in. Het is binnen het kader van de licentieovereenkomst uitsluitend voor de Uitgevende Instelling om te bepalen wanneer en aan wie de oude dranken worden verkocht.

Op het moment dat Old Liquors Trading een koper heeft voor een of meerdere flessen oude dranken, koopt Old Liquors Trading deze eerst van de Uitgevende Instelling en is zij het factuurbedrag aan de Uitgevende Instelling verschuldigd. Pas op dat moment levert Old Liquors Trading de flessen oude dranken aan haar desbetreffende koper. Zowel het leveringsrisico alsook het aansprakelijkheidsrisico liggen daarmee geheel bij Old Liquors Trading.

## 11.7 Juridisch eigendom van Old Liquors Invest III B.V.

De Uitgevende Instelling kiest opzettelijk voor dit in- en verkoopproces en een bedrijfsmatige, economische en juridische scheiding. Door toepassing van deze bedrijfsprocessen en bedrijfsvoering is zij gevrijwaard van diverse vaste bedrijfslasten en heeft daarmee haar vermogen en voorraad oude dranken zoveel als mogelijk veiliggesteld tegen gebruikelijke en onvoorziene bedrijfsrisico's. De Uitgevende Instelling kan daardoor haar focus zoveel mogelijk houden op de inkopen, en het beheer van de voorraad oude dranken.



De juridische bodem c.q. het magazijnadres aan de Bredestraat 9 te Breda waar de flessen staan opgesteld behoort toe aan de Uitgevende Instelling. Het magazijnbeheer van haar Voorraad en alles wat daarmee samenhangt valt onder de verantwoording van de Uitgevende Instelling. De Uitgevende Instelling heeft geen personeel in dienst. De vaste operationele lasten zijn door deze wijze van bedrijfsvoering voor de Uitgevende Instelling tot een minimum beperkt. Deze vaste kosten bestaan onder andere uit de huur van de magazijnruimten, energiekosten en verzekeringskosten. (Zie hiervoor paragraaf 12.11 pagina 108, Kasstroomoverzicht prognose 2018-2024). De grootste lasten bestaan uit inkoopkosten, c.q. verwervingskosten van flessen, aan Old Liquors Trading B.V., en Rente en Aflossing aan de Obligatiehouders en wervingskosten m.b.t. de Obligatielening.

### 11.8 Old Liquors Trading B.V., als werkmaatschappij

Old Liquors Trading functioneert (niet in juridische en/of fiscale zin) feitelijk als een soort 'werkmaatschappij' voor de Uitgevende Instelling in de in- en verkoop van zeldzame en oude dranken en de levering van diensten, maar opereert financieel, economisch, fiscaal en juridisch geheel onafhankelijk. Vanuit die strategie is Old Liquors Trading economisch afhankelijk van de Uitgevende Instelling en kan zij, gelet op de contractuele afspraken, geen eigen koers varen.



