



spreds

**2018, het jaar van
verandering**

INDEX

1. Overzicht van de belangrijkste cijfers	3
2. Terugblik op 2018	5
3. 2019, bridging gaps	7
4. Vooruitzicht	9
5. Portfolio KPIs	11
6. Wie is wie?	14
7. Geschiedenis en mijlpalen	16



ONDERNEMINGEN

63

Gelanceerde
campagnes
in 2018



136

Gefinancierde
campagnes
sinds 2012

17

Meeste campagnes
in een maand



€32M

Opgehaald door onze
ondernemingen in 2018

€80M+

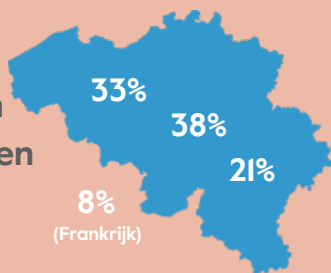
Opgehaald bedrag
door onze onder-
nemingen in 2018



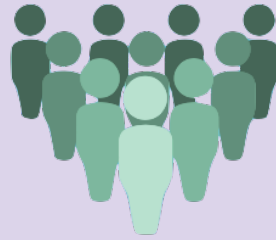
90%

Aandeel Tax Shelter
campagnes

Oorsprong van
de ondernemingen



INVESTEERDERS



40.820

Leden

6 uur

Snelste financiering
in 2018 (€100.000)



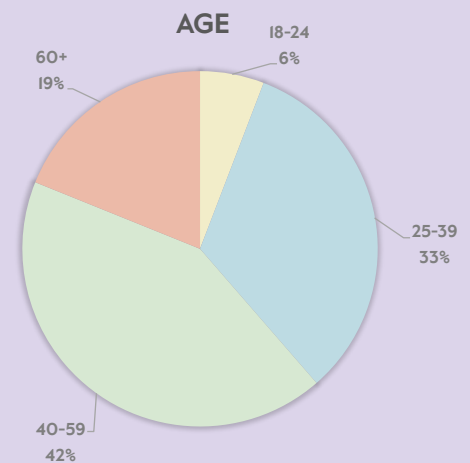
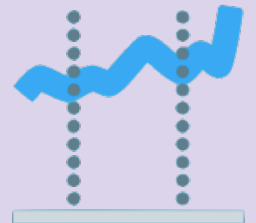
+30%

Gemiddelde bedrag
per transactie
(evolutie sinds 2017)



+15%

Gemiddelde investering
per onderneming
(evolutie sinds 2017)



20%



80%

ONDERSTEUNDE SECTOREN IN 2018

Beauty

IXXO

opinum

NESTORE

watch & win

nirli
open up your art

29%

Informatie-
technologie

PASHA
PARKING SHARING

den Antwerpenaar

5%

Andere

SCORRD

betrail

Carfixer

20%

Toerisme &
Transport

Plannr.eu

2%

Opvoeding

TYRO

cloudbike

CARJO.CO

PARC

TC4A

itinari

15%

Sport

WHELP

TURBULENT

MediCheck

5%

Media

WeGroup

ENGIE
Electrabel

JAMES LIND
PREMIUM QUALITY PRODUCT

APROPLAN

5%

Consumenten-
goederen

edp
renewables

Plannr.eu

12%

Gezondheid

7%

Energie & Nuts-
voorzieningen

FREEEL

MY COACHING SPOT

digiteal

FLUIGENT
SMART MICROFLUIDICS™

hocus focus

domo bios

JOBBOX.com



EEN TERUGBLIK OP 2018

In meer dan één opzicht is 2018 voor Spreds een cruciaal jaar geweest.

1. Strategie

2018 begon met een spannende verandering dankzij de **rebranding** van ons bedrijf. Ook al kostte het veel tijd voor onze teams (wat op zijn beurt een impact had op onze QI-resultaten), toch was deze grote verandering zeer gunstig voor onze marktpositie en gaf het ons de nodige tools en structuur om onze vleugels zelfstandig uit te slaan en onze **operationele focus te verbeteren**.

Na de lancering van onze **Tracer service** in 2017 werd 2018 al snel een opmerkelijk jaar dankzij de uitbreiding van onze portefeuille om zo aan de verschillende behoeften van onze investeerders te voldoen. Door in totaal **€1.786.200** succesvol te investeren in 3 verschillende Tracers (de Tax Shelter Tracer, de Startup Factory Tracer en de Impact VC Tracer) in 28 in aanmerking komende bedrijven, hebben onze investeerders dankzij de Tax Shelter incentive €783.940 terug kunnen krijgen.

2. Deals

In de loop van 2018 waren we getuige van enkele zeer succesvolle financieringen dankzij de **Turbulent** campagne die in minder dan vier dagen tijd €250.000 ophaalde en dankzij ons samenwerking met **ENGIE Electrabel** dat ons hielp om nieuwe hoogten te bereiken dankzij een recordcampagne van ongeveer **€1,3M** aan **Green Bonds**. Een andere campagne, Queen's View, ook al is het niet gelukt om het contract af te sluiten (door een wijziging in het contract), liet ons toe om in 2019 €12M aan eigen vermogen (directe investering) te vinden om te factureren.

3. Exits

In de loop van 2018 hadden we het genoeg de **officiële exit** aan te kondigen van onze participaties in de bedrijven **iReachm.com** (36% nettowinst) en **Jumpsquare** (35% nettowinst na slechts 9 maanden).

4. Risk & Compliance

Na de rebranding en GDPR zijn onze teams bezig geweest met **twee andere grote projecten: automatisering en AML (antiwitwasbestrijding)**. De laatste 6 maanden hebben we hard gewerkt om een wettelijk noodzakelijk antiwitwasbeleid in te voeren om de risico's te beperken (vaststelling van risicofactoren, automatische markering van ongebruikelijke of verdachte activiteiten, ...) en om enkele kenmerken (voorwaarden, facturatie, ...) te automatiseren en zo onze kosten te drukken.

Met een deadline vastgesteld op mei 2018 was ons platform klaar en voldeed het aan de **GDPR-richtlijnen** dankzij ons toegewijde team. Helaas werd ons database, net als bij elk ander bedrijf, behoorlijk geraakt en daalde ons acquisitiepercentage van nieuwe leden. In de daaropvolgende maanden hebben we onze aandacht echter kunnen richten op het omzetten van een maximaal aantal leden in investeerders om de gevolgen van het GDPR op onze inkomsten te minimaliseren.

3

2019, BRIDGING GAPS

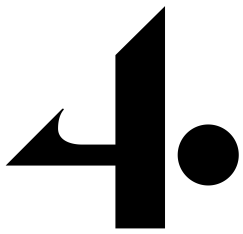
Na een zeer grote vraag van onze investeerders naar campagnes die leningen aanbieden hebben we besloten om samen te werken met **PrivateLending**, de specialist in peer-to-peer lening, om een nieuw soort Tracer te lanceren dat zich toelegt op **kortetermijnleningen ("Short-Term Lending")**. Met deze nieuwe dienst willen we een alternatieve financieringsoplossing aanbieden aan bedrijven die het moeilijk hebben om hun behoefte aan werkkapitaal te voorzien. Wij bieden onze investeerders nu de mogelijkheid te investeren in IO in aanmerking komende ondernemingen die door PrivateLending worden geanalyseerd en gestructureerd. Door hun investeringen kunnen onze leden genieten van een rentetarieven van 6 tot 12% over een periode van 6 tot 24 maanden.



2019 was ook de start van ons **Jungle Bells** project in samenwerking met **Euronext, ONEtoONE Corporate Finance, B-Hive, PwC Legal, Co.Station en FPIM**. Na de fondsenwerving op het Spreads-platform komen enkele bedrijven drie of vier jaar later bij ons terug om hun groei te financieren. We merken dat de Belgische spelers die in dit scale-up segment werken zeldzaam zijn en dat bedrijven dus uiteindelijk door buitenlandse fondsen worden gefinancierd of helemaal niet. Daarom hebben we besloten om deze kwestie in eigen hand te nemen en een oplossing te bieden aan deze jonge bedrijven, maar niet zonder een solide partner aan de andere kant van de keten (Euronext). Vincent Van Dessel, CEO van Euronext: *"Er is geen enkele reden waarom de startende onderneming van vandaag niet kan toetreden tot de BEL20 van morgen"*.

Dankzij dit nieuwe initiatief hebben we tot nu toe **300 investeerders** (100 per editie) kunnen bijeenbrengen, 15 bedrijven in contact kunnen brengen met professionele investeerders waarvan er 5 hun financieringsdoelstellingen hebben bereikt, 2 hun financieringsronde hebben afgesloten en **2 pre-IPO kandidaten zijn!**

Dit Jungle Bells project hielp ons om **onze sourcing enorm te stimuleren**, maar bracht ons ook dichterbij onze **Funded Family**, die als nog beroep kan doen op ons voor hun nieuwe financieringsrondes. Ook is er een nieuw actieplan opgesteld met onze ondernemers om de aansluiting met onze bestaande portefeuille om de paar maanden te herstellen door middel van speciale **Funded Family evenementen** waar we netwerken, voorlichting en ervaringen delen met ondernemers.



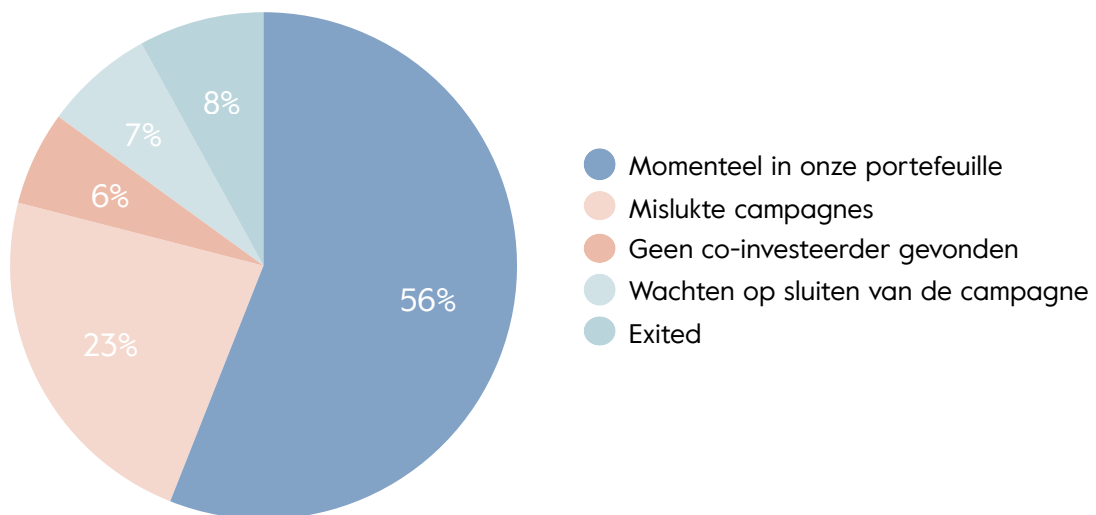
VOORUITBLIK

Green Bonds, Jungle Bells, automatisering en leningen

Nu we onze kosten goed in de hand kunnen houden zullen we ons vooral richten op het verhogen van onze omzet en het verbeteren van de efficiëntie van ons platform.

We zullen ons meer dan ooit concentreren op de ontwikkeling van ons **B2B-segment**, voornamelijk door de implementatie van een nieuw **Green Bonds project** dat zich richt op meer in aanmerking komende emittenten (issuers) van groene obligaties (overheden, bedrijven, enz.). Op dit moment bestaat slechts 2% van onze campagnes uit Green Bonds-campagnes. We hopen dit aantal de komende maanden te kunnen verhogen.

220 campagnes sinds 2012



Wat betreft onze Issuers, zullen we ons ook richten op het contacteren van meer **bedrijven, incubators en accelerators**, terwijl we ook nauw contact houden met onze **Funded Family** om hen te helpen groeien en klaar te zijn voor een mogelijke beursintroductie dankzij onze Jungle Bells samenwerkingen.

We zullen ook enige tijd besteden aan onze **Tracer service** en in het bijzonder onze nieuwe **Short-Term Lending Tracer** om onze investeerders interessante investeringsmogelijkheden aan te bieden. Als u weet dat een bedrijf financiële steun nodig heeft om aan zijn behoefte aan werkkapitaal te voldoen, aarzel dan niet om deze aan ons voor te stellen.



De ontwikkeling van ons **co-investeringsnetwerk** zal ook een van onze belangrijkste aandachtspunten van het jaar zijn. Dit zal voornamelijk gebeuren via onze Jungle Bells evenementen waar business angels en durfkapitaalfondsen samenkomen om zo nieuwe veelbelovende bedrijven te ontdekken waarin ze minstens €100.000 of meer kunnen investeren voor de A, B of C-reeksen.

We kijken er ook naar uit om de komende maanden te werken aan de verdere automatisering van ons platform. Steeds meer projecten worden intern ontwikkeld om de totale werklast van onze teams te verlichten, de mogelijke risico's te beheersen en uiteindelijk om het platform scalable te maken.

Hoe kunt u ons helpen? Hier zijn een paar manieren waarop u ons bedrijf een impuls kunt geven:

1. Stel ons voor aan Green Bond emittenten (Luminus, enz.).
2. Stel ons voor aan kortlopende lening targets (SME's die kapitaal zoeken voor eindejaarsinventarissen, grote contracten, zomermaanden,...)
3. Breng ons in contact met mogelijke co-investeerders en reageer op onze maandelijkse newsletter.
4. Schrijf u in voor onze Jungle Bells evenementen en nodig 5 andere geïnteresseerde investors uit.
5. Investeer in onze Tracers.



I. NAV (NET ASSET VALUE) EN IRR (INTERNAL RATE OF RETURN)

Een belegger die **100 euro investeerde in elke campagne** die op het platform wordt voorgesteld, zou tot op heden €12.400 hebben betaald en zou een portefeuille hebben met een nettowaarde van €11.539. Deze belegger had dan ook kunnen profiteren van €1.688 na aflossingen van leningen, rentebetalingen en exits en zou dankzij de Tax Shelter €2.520 hebben kunnen recupereren, waardoor de totale waarde van zijn portefeuille zou zijn gestegen tot €15.747. **Zijn IRR zou vandaag op 6,12% staan.**

Initiële investeringstotaal	12.400 €
NAV van de huidige portefeuille	11.539 €
Inkomsten uit de exits	1.688 €
Tax shelter	2520 €
Totale waarde	15747 €

IRR (met Tax Shelter)	6,12%
-----------------------	-------

De NAV wordt berekend op basis van de initiële waardering van de onderneming, tenzij zich na de investering een positieve (kapitaalverhoging of verkoop van aandelen) of negatieve (gerechtelijke reorganisatieprocedure, faillissement, enz.) gebeurtenis heeft voorgedaan, in welk geval deze waardering wordt geherwaardeerd tegen de waarde van de gebeurtenis of op respectievelijk 0 wordt vastgesteld. Deze berekening wordt ook uitgevoerd op een volledig verwaterde basis (rekening houdend met de toekomstige conversie van converteerbare leningen, warrants, aandelenoptieplannen, enz.)

2. VOLTijdSE MEDEWERKERS

Een van de opdrachten van Spreds is om bij te dragen aan het creëren van werkgelegenheid. We zijn er trots op dat we vandaag 450 actieve banen in onze portefeuille van bedrijven hebben.

3. EXITS

POSITIEF : MINIMAAL 120% TERUGVERDIENEN VAN DE INITIËLE
INVESTERING (EIGEN VERMOGEN) OF 100% TERUGBETALEN VAN DE LENING



GEMIDDELD : TERUGVERDIENEN VAN 80 TOT 120% VAN DE OORSPRONKELIJKE INVESTERING



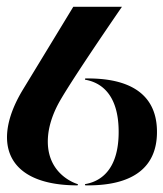
Meerwaarde:
- 3,2 %

NEGATIEF : TERUGVERDIENEN VAN MINDER DAN 80% VAN DE OORSPRONKELIJKE INVESTERING



4. ACTIEVE PORTFOLIO





WIE IS WIE?

Ontmoet het Team achter Spreds



Charles-Albert de Radzitzky
Co-Founder & Chief Executive Officer



Gilles van der Meerschen
Co-Founder & Chief Business Development Officer



Marie Cruysmans
Head of Investors Services & Spokesperson



Simon Schoeters
Head of Platform Services



Alex Houtart
Senior Investors Manager



Séverine Morel
Head of Corporate Services



Tiago Mendes-Costa
Web Developer



Louise Mertens
Investors Manager



Julie Sibille
Marketing Manager



Joséphine de Troyer
Issuers Manager



Eline Murat
Legal Officer



Julie Van Oostende
Premium Investors Manager



Mathieu Hanet
Funding Specialist



Marie Hargitt
Web Developer

DE RAAD VAN BESTUUR

Maak kennis met onze bestuurders



Benoît Fally
Asset Management
Specialist - CEO of
PrivateLending



Xavier Péters
Investment Manager



**Fabian
Vandenreydt**
Executive Chairman at
B-Hive Europe



**Charles-Albert
de Raditzky**
Co-Founder and
CEO of Spreds



**Gilles van der
Meerschen**
Co-Founder and CBDO
of Spreds



**Jean-Louis
van Houwe**
Co-Founder and CEO
of Monizze & Chairman
of the board at Fintech
Belgium



Roland Vaxelaire
Founder and CEO at
Responsibility
Management



GESCHIEDENIS EN MIJLPALEN

2019 **Februari:**

De eerste editie van onze Jungle Bells reeks (in samenwerking met Euronext Brussels, SFPI-FPMI, Co.Station, B-Hive, ONEtoONE Corporate Finance, PwC Legal) van evenementen vindt plaats. Een uitverkochte editie met meer dan 100 gasten.

Januari:

Onze eerste Short-Term Lending Tracer wordt gelanceerd.

2018 **December:**

ENGIE Electrabel haalt ongeveer €1,300,000 op dankzij 498 investeerders.

Oktober:

Derde succesvolle exit op het platform. Beleggers van Jumpsquare halen een rendement van 35% op hun investering na slechts negen maanden.

Juni:

Recordcampagne met Turbulent die in minder dan vier dagen tijd €250.000 heeft opgehaald.

Mei

Tweede succesvolle exit op het platform. Beleggers van iReachm.com halen een rendement van 36% op hun investering.

Februari

Na een lange en vruchtbare samenwerking van meer dan zes jaar besluiten MyMicroInvest en Inventures om elk hun eigen weg te gaan.

MyMicroInvest wordt Spreds.

2018 cijfers (gecumuleerd)

15.690 transacties – 41.000 actieve leden – €80 million opgehaald.

2017 September

Lancering van onze Tracer service waaronder twee Tax Shelter Tracers (2017 & 2018) en de Impact VC Tracer.

De eerste recordbrekende verkoop van een participatie gefinancierd via ons platform. Twintig maanden na deelname aan de financieringsronde van Yoga Room accepteerden de investeerders een aanbod voor de verkoop van hun aandelen in het jonge bedrijf waardoor ze een zeer gunstig rendement verkregen in Yoga Room (twee maal hun inzet).

Juni

Lancering van onze eerste Tracer met Startup Factory.

April

MyMicroInvest is officieel het eerste crowdfundingplatform dat een vergunning krijgt van de FSMA.

Maart

Lancering van ons maandelijkse 'Online-Offline' evenement, waarop onze investeerders en ondernemers elkaar kunnen ontmoeten en ideeën kunnen uitwisselen.

Februari

Implementatie van de langverwachte nieuwe wetgeving voor crowdfundingplatformen: de Startup Tax Shelter. Met de EUROPEA Residences campagne is MyMicroInvest het eerste platform dat investeerders Tax Shelter investeringen aanbiedt.

2017 cijfers (gecumuleerd)

11.883 transacties – 40.517 actieve leden – €49.600.000 opgehaald.

2016 December

MyMicroInvest lanceert Inventures II, het eerste durfkapitaalfonds ter wereld voor slimme, duurzame en schaalbare KMO's.

November

Om haar vijfjarige bestaan te vieren, organiseert MyMicroInvest het Magic 5 evenement in Gent met Alexander De Croo als speciale gast en haalt bijna €10.000.000 op dankzij crowdfunding.

September

MyMicroInvest lanceert haar eerste Europese roadshow in 29 Europese landen: een kans voor ondernemers en investeerders om met elkaar in contact te komen en de toekomst van ondernemerschap en crowdfunding in Europa te bespreken.

Juni

MyMicroInvest organiseert een erg succesvol live crowdfunding evenement, waarbij er zich meer dan 300 investeerders in de zaal bevinden. MyMicroInvest lanceert samen met Partena ook een oproep voor projecten, waarbij grote ondernemers met ambitieuze projecten centraal staan.

Januari

MyMicroInvest organiseert haar eigen live crowdfunding en haalt in één uur tijd €1.750.000 op bij de crowd.

2016 cijfers (gecumuleerd)

8.908 transacties - 35.953 actieve leden - €32.800.000 opgehaald

2015 December

MyMicroInvest wordt door KPMG en H2 Ventures verkozen als een van de 'Leading Global Fintech Innovators 2015'.

Oktober

MyMicroInvest is finalist op de prestigieuze prijsuitreiking voor de 'Beloftevolle Onderneming van het Jaar'.

Juli

MyMicroInvest sluit een financieringsronde van €3.000.000 af om haar internationale ontwikkeling te financieren.

Juni

In 18 minuten wordt via crowdfunding €100.000 aangetrokken voor het project Acar'up.

Maart

MyMicroInvest verhuist naar het hart van Europa: Brussel.

2015 cijfers (gecumuleerd)

7.040 transacties- 31.000 actieve leden - €15.000.000 opgehaald

2014 December

De samenwerking met BNP Paribas Fortis en Keytrade Bank wordt ondertekend. Ook worden de eerste radiospots uitgezonden.

Juli

De eerste crowdlening campagne, waarbij een rentevoet van 10% per jaar wordt aangeboden, wordt gelanceerd en met succes gefinancierd.

Maart

MyMicroInvest organiseert haar eerste live crowdfundingssessie, een evenement waar bezoekers kunnen investeren en waar ze de ondernemers die hun project aan hen voorstellen, kunnen ontmoeten.

2014 cijfers (gecumuleerd)

3.520 transacties – 21.339 actieve leden – €8.600.000 opgehaald

2013 November

De grootste crowdfunding transactie in Europa vindt plaats bij MyMicroInvest: 1.487 crowd en professionele investeerders zamelen €1.300.000 in voor Newsmonkey.

Juli

Met YouScribe, een bedrijf uit Parijs, heeft MyMicroInvest haar eerste transactie over de grens op zak.

Februari

MyMicroInvest wint de Accenture Innovation Award in de categorie Financial Services en haalt ook mooie resultaten op NYSE Euronext.

2013 cijfers (gecumuleerd)

1.910 transacties – 11.847 actieve leden – €5.000.000 opgehaald

2012 Oktober:

Met de eerste online campagne van MyMicroInvest, 2houses, wordt €687.000 opgehaald.

September

MyMicroInvest krijgt de goedkeuring van de FSMA voor het prospectus voor haar eerste crowdfunding campagne.

2012 cijfers (gecumuleerd)

154 transacties – 2.725 actieve leden – €700.000 opgehaald

2011 Juli

Oprichting van MyMicroInvest.

Contacteren
+32 2 318 47 12
info@spreds.com