

Woestijnbestrijder heeft primeur met digitale financiers

Groasis-directeur Pieter Hoff verzamelde prijzen met zijn in 2004 gestarte project om 'de woestijnen van de wereld te bebossen' door middel van zaailingen en stekjes in zijn speciale Waterboxxten. Vanaf 13 juni wil hij miljoenen aan kapitaal aantrekken met een primeur voor Nederland: de digitale 'token'. Met deze 'eerste digital security offering in Nederland' hoopt Hoff €5 mln aan te trekken voor Groasis. De directeur geeft tekst en uitleg.

→ **PAGINA 14**



Herbebossen Groasis verrast met nieuwe financiering

Groasis-directeur Pieter Hoff won prijzen met zijn in 2004 gestarte project om 'de woestijnen van de wereld te bebossen' met zaailingen en stekjes in zijn speciale Waterboxxen. Nu wil hij miljoenen aan kapitaal aantrekken met een primeur: de digitale 'token'.

Vasco van der Boon
Amsterdam

Donderdag 13 juni wil Hoff 'met de eerste "digital security offering" in Nederland' miljoenen nieuw kapitaal aantrekken voor Groasis. Met zijn adviseur Adriaan Brouwer van FundMeUp geeft Hoff Het Financieele Dagblad tekst en uitleg.

V Wat is zo speciaal aan uw dozen en emmers?

Hoff: 'Het is niet zo moeilijk een plastic emmer of kartonnen doos te maken. Maar hoe produceer je een goedkope emmer of doos, waarmee je zoet water uit de lucht kunt oogsten? Water voor de jonge bomen die we overal in de wereld in deze Waterboxxen gaan planten om de verwoestijning tegen te gaan? Dat is wat wij kunnen.'

V Hoeveel Waterboxxen verkocht u sinds 2004?

'Van de plastic box hebben we sinds 2011 zo'n 300.000 exemplaren verkocht, en van de kartonnen box sinds vorig jaar oktober 100.000.'

V Hoeveel geld kostte dit project tot nu toe?

'In totaal €17 mln, waarvan €5 mln eigen geld uit de verkoop van mijn meliekwekerij.'

V 400.000 Waterboxxen voor €17 mln? Dan gaf u ruim €42 uit per doos of emmer. Dat is niet goedkoop.

'We hebben in de beginjaren veel tijd en geld besteed aan de ontwikkeling van de speciale dozen en emmers. De kostprijs van de plastic bak voor de klant aan het eind van de keten is nu nog maar \$10 en van de kartonnen bak \$2 per stuk. De plastic emmers kunnen tien keer worden hergebruikt om een nieuwe boom in te planten, waardoor de kosten per geplante boom dalen tot \$1.'

V Wat gaat u donderdag 13 juni doen?

'Dan starten we de eerste digital security offering in Nederland.'

V De wat?

'Digital security offering. Dat is een emissie van elektronische certificaten van aandelen. In de Verenigde Staten is dit heel snel heel groot geworden. Ons voorbeeld kan in Nederland een revolutie in de financiering van het Nederlandse midden- en kleinbedrijf betekenen.'

V Wat krijgt iemand die geld aan Groasis geeft?

Brouwer: 'Een "token" (een digitale deelname, red). Iedereen die meedoet, kan op het internetregister zien wie de anderen zijn die een token van Groasis hebben gekregen. De handelbaarheid van de tokens wordt daarmee ook groter. En je wordt deel van een community. Dat is voor de deelnemers het aantrekkelijke van deze manier van financieren.'

Je wordt deel van de Groasis-missie. Dat is heel anders dan met die ico-show van cryptobeursgangen.'



Brouwer doelt op een recente reeks omstreden of mislukte 'initial coin offerings' (ico's), uitgaven van bedachte elektronische munten waarover ook het FD eerder berichtte.

V Is het een teken van zwakte dat Groasis niet op een normale manier kapitaal aantrekt?

Hoff: 'Een bank eist stenen als onderpand voor een lening. Wij hebben een

project dat volop prijzen wint en door het ministerie van Economische Zaken tot Nationaal Icoon is uitgeroepen. De waarde van Groasis is op €75 mln getaxeerd, maar de bank wil er geen geld aan lenen. Businessangels zouden de zeggenschap eisen in ruil voor financiering. Dat wil ik niet. Het is mijn bedrijf.'

V Krijgen deelnemers aan de digital se-

'Deelnemers krijgen geen stemrecht. Ik ben hier vijftien jaar mee bezig'

Pieter Hoff
directeur Groasis

curity offering stemrecht in ruil voor hun geld?

Hoff: 'Nee. Het zijn certificaten zonder stemrecht. Ik ben hier vijftien jaar mee bezig en wil dit bedrijf graag nalaten aan mijn zoon.'

Brouwer: 'Iedereen kan meedoen met een inleg van €100 tot €250.000, maar als je iedereen stemrecht geeft, krijg je fractionalisering in plaats van community-building.'

V Hoeveel geld willen jullie ophalen?

Hoff: 'In totaal iets minder dan €5 mln, waarvan we de afgelopen twaalf maanden al €1,2 mln binnen hebben. Daarmee blijven we onder de grens van het toezicht door de Autoriteit Financiële Markten, de AFM. Meer hebben we nu niet nodig.' En als je naar de echte beurs gaat, moet je een prospectus laten maken door dure juristen.'

V Hoeveel krijgt FundMeUp voor deze operatie en via welk platform gaat dit gebeuren?

Brouwer kijkt Hoff vragend aan: 'Mag ik dit vertellen?'

Hoff knikt.
Brouwer: 'De vaste fee voor FundMeUp is 5% van het totaalbedrag (€250.000 dus in dit geval, red). Dit wordt ook de eerste operatie van FundMeUp. NXChange levert het digitale handelsplatform.'

V Gaat u ooit winst maken?

Hoff: 'Het businessmodel is het uitgeven van licenties voor de productie van Waterboxxen, waarbij wij een bedrag per box ontvangen. De eerste licentiehouder begint eind dit jaar in de VS met minimaal 12.500 boxxen per maand.'

Pieter Hoff (links) en Adriaan Brouwer (rechts) bij de emmer en de doos die de wereld moeten herbebossen.

FOTO: BINH TRAN VOOR HET FD