



## Inhoudsopgave

1.	Inleiding .....	3
2.	Overzicht en samenhang van activiteiten .....	5
3.	Activiteiten in detail .....	7
3.1.	Paardenregistratie .....	7
3.2.	HuisdierenApp .....	9
3.3.	Vitax detacheringsactiviteiten.....	12
3.4.	Huisdierentracker .....	12
3.5.	Jachtinstinct dierenvoeding .....	14
3.6.	Online geneesmiddelendistributie .....	15
3.7.	Big Data .....	16
4.	Totale businesscase en waardering .....	18
5.	Risico's .....	20
6.	Juridische structuur, directie en aandeelhouders .....	22
7.	Inschrijven op de certificaten .....	24

## 1. Inleiding

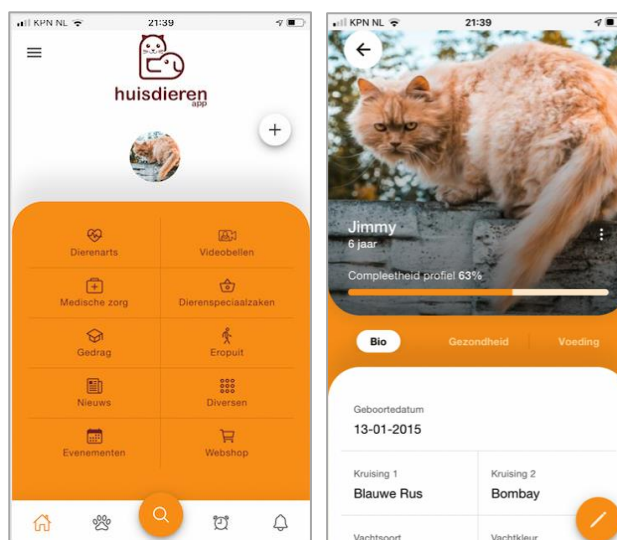
In Nederland zijn er ruim 2,9 miljoen katten, 1,5 miljoen honden en ruim twee miljoen konijnen, knaagdieren en reptielen. Daarnaast gaat de sector uit van 450.000 geregistreerde paarden, waarschijnlijk zijn het er wel meer dan 800.000. Verder zijn er enkele tienduizenden ezels en andere hoefdieren. Daarmee hebben meer dan vier miljoen huishoudens één of meer dieren waarmee ze een band hebben, die een naam hebben en waar met aandachtig voor gezorgd wordt.

In de markt van diervverzorging in Nederland gaat circa 2 miljard euro om, waarvan circa 1 miljard in dierbenodigdheden en voeding en circa 0,5 miljard via de ruim 1200 dierenartspraktijken die Nederland rijk is. De jaarlijkse onderhoudskosten van een hond of kat liggen boven de 500 euro, en ook voor een knaagdier of vogel kunnen deze kosten nog honderden euro's per jaar bedragen.

Veel lokale dienstverleners zijn vanuit passie voor de dieren begonnen en samenwerkingsverbanden hebben een kleinschalig karakter. Er is zeker media-aandacht voor diervverzorging, maar verspreid over diverse producenten. Er zijn diverse brancheverenigingen die in meer of mindere mate samenwerken. Er is een beperkt aantal grotere internationale spelers op het gebied van farmacie en voeding.

In deze markt wil NPRM een onderscheidende rol gaan spelen, en een veelheid van diensten bij elkaar brengen. Met een duidelijke filosofie en een helder businessplan zijn de spelers achter NPRM vorig jaar begonnen met het bijeenbrengen van activiteiten en met een lean marktbenadering, waarbij nieuwe plannen direct kleinschalig getoetst worden om ze vervolgens uit te bouwen.

De dienstverlening wordt toegankelijk gemaakt via de HuisdierenApp. Een helder vormgegeven en functionele smartphone applicatie, die reeds uitgebreid getest is en een eerste base aan vaste gebruikers heeft. De app is gratis te downloaden en heeft ook een ruime gratis functionaliteit om dit aantrekkelijk te maken. Eigenaren kunnen in de app allerlei gegevens van hun huisdier bijhouden. Maar vanuit de app kunnen ook diensten en abonnementen afgenomen worden die voor NPRM waarde gaan toevoegen.



Om de technische ontwikkeling en uitbouw van de dienstverlening mogelijk te maken geeft NPRM NV 500.000 aandelen uit tegen een emissiekoers van €9,40. Een kansrijke aandelenbelegging met Nederlandse roots, maar internationale ambities. Na afronding van deze emissie wil NPRM de mogelijkheid open houden om nog eens 500.000 aandelen uit te geven voor uitvoering van de verdere buy&build strategie.

In deze brochure zijn de verschillende activiteiten van NPRM duidelijk omschreven, inclusief de belangrijkste kengetallen en de daarvoor benodigde investeringen. Per activiteit is een

prognose gemaakt van de te verwachten opbrengsten. Deze opbrengsten leiden via een heldere discounted cashflow benadering tot een waardering die matcht met de uitgiftekoers.

In hoofdstuk 7 is tenslotte aangegeven op welke wijze u kunt deelnemen.

## 2. Overzicht en samenhang van activiteiten

Zoals aangegeven is de filosofie van NPRM het clusteren van aan elkaar gerelateerde activiteiten, die elk op zich winstgevend zijn, maar die bij elkaar leiden tot een sterke synergie. Deze samenhang wordt hieronder weergegeven.

### 1. Paardenregistratie

De concrete aanleiding voor de oprichting van de NPRM NV is de verscherpte handhaving van eerdere Europese wetgeving met betrekking tot paardenregistratie. NPRM kan hier meeliften op de bestaande groei van het aantal registraties, maar kiest voor een segment dat minder bediend wordt: niet-stamboek paarden. Paarden die als hobby vaak kleinschalig gehouden worden en waaraan de verplichte regelgeving voorbij is gegaan.

### 2. HuisdierenApp

Bij registratie hoort een platform voor de opbouw van gegevens. Hiervoor heeft NPRM een overname gedaan en ingezet op de verdere ontwikkeling van HuisdierenApp. Dit is een bestaande app die technologisch goed ontwikkeld en getest is, maar waar met de nodige marketinginspanning een veel groter bereik voor mogelijk is. Deze generieke HuisdierenApp kan dienen als drager of portaal voor veel meer diensten.

### 3. Vitaux

De HuisdierenApp is mede ontwikkeld door Vitaux. Dit is een gespecialiseerde serviceverlener/detacheerder aan zowel dierenartspraktijken als aan diervoedingsfabrikanten en veterinaire farmaceuten, en zit midden in het speelveld. NPRM NV heeft een deelneming van 66% in Vitaux BV en deelt dus mee in de resultaten uit deze (detacherings)omzet. De toegang van Vitaux tot bijvoorbeeld dierenartspraktijken is essentieel. Op deze manier kan o.a. een dienst als een vooraf betaalde video-consult worden uitgerold met medewerking van een groot aantal dierenprofessionals.

### 4. Tracking app

De andere nieuwe toepassing die via de app ontsloten kan worden is de tracking app. Hiervoor is een lichtgewicht tracking device ontwikkeld, dat door gebruik te maken van LORA techniek minder stroom verbruikt en tot 2 maanden actief kan blijven zonder laden. Deze is ook te gebruiken voor de paarden. De locatiegegevens, maar ook de omgevingstemperatuur en hartslag van het dier kunnen zichtbaar gemaakt worden in de HuisdierenApp.

### 5. Jachtinstinct dierenvoeding

De HuisdierenApp kan mede ingezet worden als verkoopkanaal van dierproducten. Om hiermee te experimenteren zijn de activiteiten van Jachtinstinct Dierenvoeding overgenomen. Dit merk heeft een stevige basis, maar er is nog weinig marketing aandacht aan besteed. Hierdoor kan snel omzetgroei gerealiseerd worden en wordt ook de waarde van de app zichtbaar voor andere dierproducten.

### 6. Online geneesmiddelendistributie

Die producten kunnen ook vrij verkrijgbare medicijnen zijn. Maar een interessantere markt ligt in medicijnen op voorschrift. Op dit moment is de levering van deze diermedicijnen via internet en bezorging per post nog niet mogelijk. NPRM ziet hiervoor mogelijkheden door het samenvoegen van de activiteiten van een aantal spelers in deze leveringsketen. Dit zou

een gamechanger in de markt zijn. Momenteel wordt gekeken naar de overname van de juiste partijen.

### 7. Big data

Op middellange termijn is veel waardeontwikkeling mogelijk met behulp van de schat aan data in het platform. Door gebruikers te motiveren voldoende data van hun dier in te voeren, kan de HuisdierenApp uitgroeien tot een test- en volg-instrument voor diervoederproducenten en farmaceuten. Hiermee ontstaat een nieuwe klantengroep voor NPRM.

In het volgende hoofdstuk wordt nader ingegaan op de diverse activiteiten.



## 3. Activiteiten in detail

### 3.1. Paardenregistratie

Het NPRM-platform wordt ontwikkeld om alle informatie van individuele paarden te registreren en inzichtelijk te maken voor paardeneigenaren, paarden- houders, dierenartsen, slachthuizen en (semi)overheidsinstanties die toezien op de toekomstige naleving van de verplichte registratie van paarden. NPRM NV zal een bijdrage willen en kunnen leveren aan diergezondheid en dierenwelzijn.

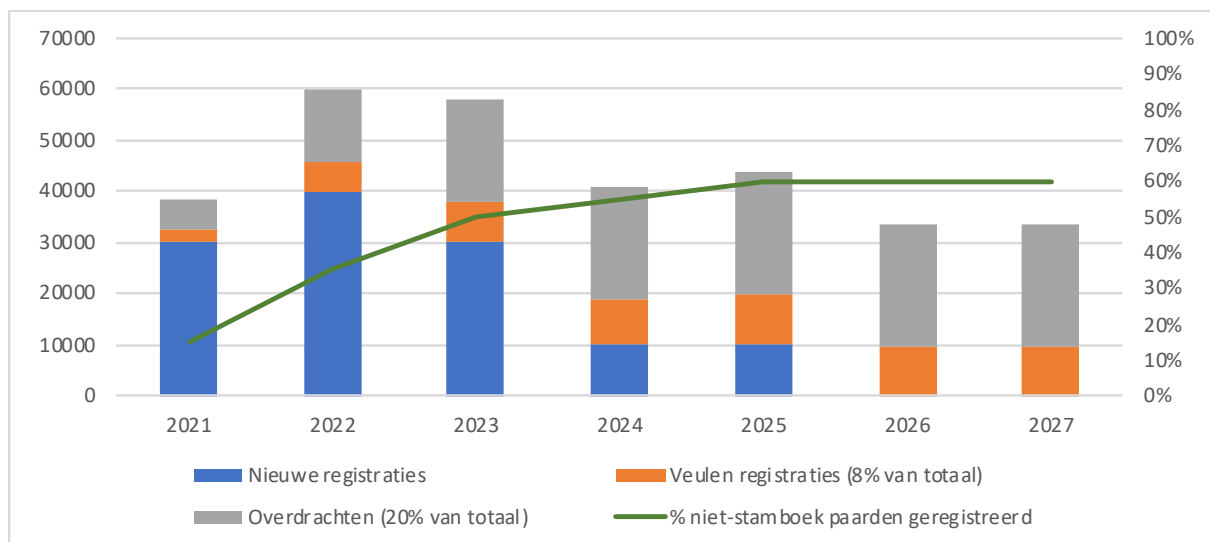
In Nederland is het verboden om een paard van zes maanden of ouder te houden zonder paspoort en chip. Er wordt een paspoort uitgegeven door een paardenpaspoort uitgevende instantie (ppi) in Nederland. In het paspoort worden onder andere verstrekte medicijnen en de gegeven inenting bijgehouden. Daarnaast wordt er aangegeven of het paard geslacht mag worden voor menselijke consumptie. Het originele paspoort moet altijd bij het paard zijn. Ook als het paard niet bij de eigenaar zelf, maar bijvoorbeeld in een pensionstal gestald staat. Dan dient het paspoort op de pensionstal aanwezig te zijn. Het identificeren gebeurt daarnaast door middel van een chip die in de spier in de hals van het paard wordt aangebracht.

NPRM heeft de ambitie om deze taak uit te gaan voeren en is in een vergevorderd stadium om een bestaand stamboeksecretariaat over te nemen en uit te breiden. De huidige ppi's zijn vrijwel allemaal gekoppeld aan een bestaand stamboek voor een specifiek paardenras. Hiermee is er voor 60% van de markt, circa 300.000 paarden, een logische instantie om het paardenpaspoort vanaf te nemen. Voor de overige 200.000 paarden, die veelal kleinschalig en meer als hobbydier worden gehouden, is er geen logische keuze voor een ppi. NPRM gaat zich op deze doelgroep richten.

Het is een interessant moment om in deze markt te stappen. De wetgeving voor registratie bestaat al langer, maar in Nederland wordt er (nog) niet gecontroleerd, gehandhaafd of beboet als men een paard niet laat chippen of registreren. Daarnaast wordt het verplicht door te geven waar het paard gehouden wordt. NPRM speelt op de situatie in omdat het gedoogbeleid per april 2021 gaat veranderen en de overheden zullen gaan handhaven.

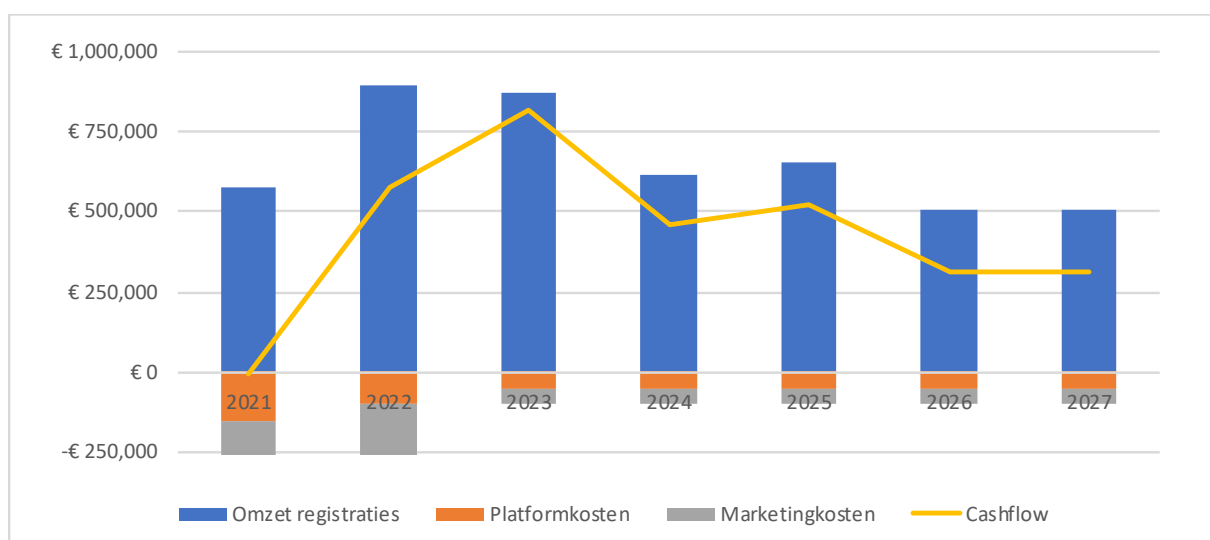
NPRM ontwikkelt de mogelijkheid om het paard en de verblijfplaats op een eenvoudige manier online te registreren via haar website. Alle gegevens over een paard staan overzichtelijk bij elkaar en voldoen zo aan de vereiste wet- en regelgeving. Bijgehouden kan onder andere worden: medicijngebruik, inenting, gezondheid en uiteraard gegevens over de identificatie en de eigenaar. Deze gegevens kunnen te allen tijde online geraadpleegd worden en hierdoor weet een (toekomstige) eigenaar of handelaar dat alles op de juiste manier geregistreerd staat.

NPRM streeft ernaar om binnen haar doelgroep van niet-stamboek paarden binnen enkele jaren een marktaandeel van 60% te hebben. Opbrengsten worden gegenereerd met mutaties in het register. Dat zijn dus eerste registraties, geboortes van veulens (voorzichtig ingeschat op 5% van het aantal geregistreerde paarden) en handelstransacties (gemiddeld 1 keer per vijf jaar). Elke mutatie levert NPRM gemiddeld € 15 op exclusief BTW.



Om het marktaandeel te realiseren wordt een marketing en communicatiestrategie opgezet die duidelijk onderscheidend is van de wijze van communiceren van de bestaande ppi's. Deze leggen met name de nadruk op de verplichting en handhaving en richten zich op de meer professionele paardenbezitters voor hun specifieke ras. NPRM richt zich op een bredere doelgroep van mensen die meer hobbymatig een paard bezitten, vaak aan huis of dicht bij huis, en ook specifiek de jongere doelgroep als informatiekanaal naar hun ouders. Promotie zal o.a. plaatsvinden via Huisdieren TV van SBS6, of bijvoorbeeld via Paardenpraat.tv met Britt Dekker. Hiervoor is in de eerste twee jaar circa € 450.000 aan marketingkosten gereserveerd, een budget dat bij de andere ppi's veelal niet beschikbaar zal zijn.

Dit leidt naar verwachting tot een duidelijke cashflow in de eerste jaren, met name door nieuwe registraties, en vervolgens een doorlopende cashflow gebaseerd op geboortes en handelstransacties, met slechts beperkte marketing- en platformkosten.



Deze projectie laat buiten beschouwing het synergie-effect met de HuisdierenApp, die als toegang tot het registratieplatform kan worden gebruikt.



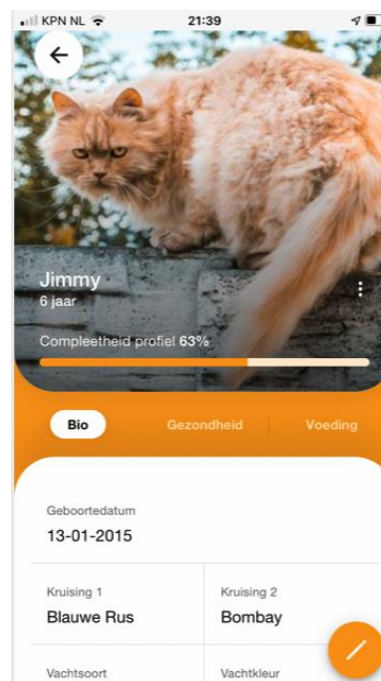
### 3.2. HuisdierenApp

HuisdierenApp is een app voor alle huis- diereneigenaren met voor hen relevante tools. In de eerste fase ligt de focus op katten- en hondeneigenaren maar de doelgroep zal snel worden uitgebreid met paarden, mede als toegang tot het paardenregistratieplatform.

De app is er op gericht gebruikers toegevoegde waarde te bieden voor alle facetten van het houden van huisdieren. De HuisdierenApp maakt huisdierenbezit makkelijker en bundelt voor een individuele huisdiereneigenaar relevante gegevens (incl. medische gegevens) op één plek, namelijk je telefoon en zorgt mede daardoor voor verantwoord huisdierenbezit.

Het is de ambitie van de App dat de gebruiker de app meerdere keren per week raadpleegt voor dierennieuws, uitlaatgebieden, de dichtstbijzijnde dienst- verlener etc. en dat de uiteindelijk bij minimaal 10% van de huisdierenbezitters in het openingsvenster komt te staan.

In de app is de optie aanwezig om foto's en gegevens van de eigen huisdieren bij te houden. Het gaat dan o.a. om kenmerken, vaccinaties, andere medische behandelingen en welke voeding het huisdier heeft gekregen. Specifiek voor de paarden zullen hierin ook alle categorieën data worden opgenomen die verplicht zijn voor het paardenpaspoort. Deze kleine databases voor de eigenaar samen vormen één grote database waar NRPM uit kan putten en binnen de app suggesties kan doen voor bepaalde producten. In de app zal ook de volgmogelijkheid voor de huisdientracker (zie verderop) worden geïntegreerd.



#### Inhoud van de HuisdierenApp

1. Mijn Huisdier (stamgegevens)
2. Dichtstbijzijnde dierenarts
3. Dichtstbijzijnde dierenpecialzaak
4. Dichtstbijzijnde uitlaatgebieden (Eropuit) > 500 wandel- en losloopgebieden
5. Videobellen
6. Nieuws (over dieren)
7. Evenementen (voor of met dieren)
8. Diversen:
  - Aanschaf advies nieuw huisdier
  - Afscheidswijzer
  - Gedrag
  - Opvang
  - Medische zorg (complementaire geneeswijze, dierenfysiotherapeuten etc)
  - Dibevo pensionwijzer
  - Goede DierenDoelen
  - Huisdier gevonden / gemist
  - Dichtstbijzijnde Trimsalons
  - Vakantie en huisdieren (checklist)
  - Verzeker je huisdier

#### 9. Webshop

Dierenartsen en andere dienstverleners krijgen een gratis vermelding van hun belangrijkste contactgegevens. Voor een uitgebreidere of meer opvallende vermelding moet betaald worden. Deze opbrengstenstroom is vooralsnog niet meegenomen in de businesscase. Wel draagt dit bij aan de bekendheid en promotie van de app door de dienstverleners.

De concurrentie op dit gebied is zoals aangegeven beperkt: een viertal apps richt zich ook op honden en/of kattenbezitters en zijn op items vergelijkbaar met de HuisdierenApp. De PetsPlace app komt het dichtst bij, maar is uitsluitend geldig in PetsPlace winkels. Het aantal downloads is per app weergegeven.

A. Doggy Dating – wandelgebieden (30k)

B. Max&Luna Platform – Facebook (status 2021: 16k)

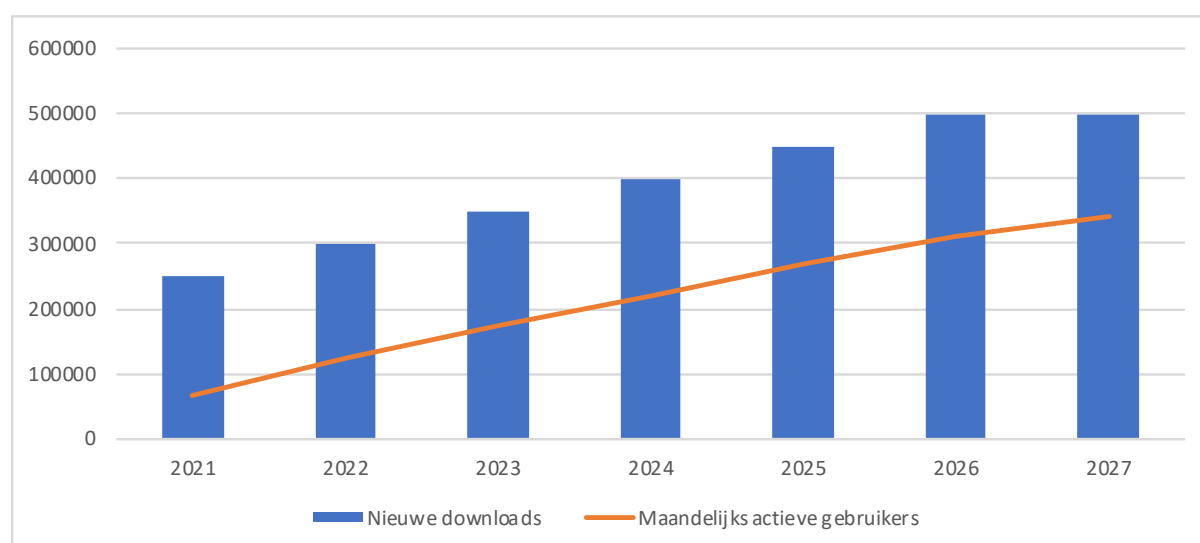
C. Dierspecialist – winkelketen kortingsapp (ook Welkoop/Dierspecialist: 7k)

D. Petbnb – hondenoppas (status 2021: 14k)

Naam	bekendheid	dierprofiel	diersoorten	functioneel	sponsored	Promotiepower
Doggy Dating	++	++	-	++	++	+
Max & Luna FB	+	++	++	+	++	+
Pet's Place	++	++	++	+	++	++
Petbnb	-	-	-	+	++	+

Er is sinds de start van de HuisdierenApp vooral gebruik gemaakt van free publicity en de inzet van het netwerk in de dierenbranche. Het huidige aantal downloads is vooral gehaald met organische promotie. Voor de volgende stap moet er meer ingezet worden op de bekendheid van de app onder huisdierenbezitters en de huidige gebruikers dienen meer en beter gebruik te maken van de tools die in de App staan.

Per begin 2021 is de app reeds 25.000 keer gedownload. Voor 2021 is de doelstelling 250.000 downloads. Om een app te worden waar zowel huisdiereigenaren én adverteerders niet omheen kunnen zouden in ieder geval 300.000 downloads gehaald moeten worden in 2022 met een verdere groei naar 500.000 downloads.



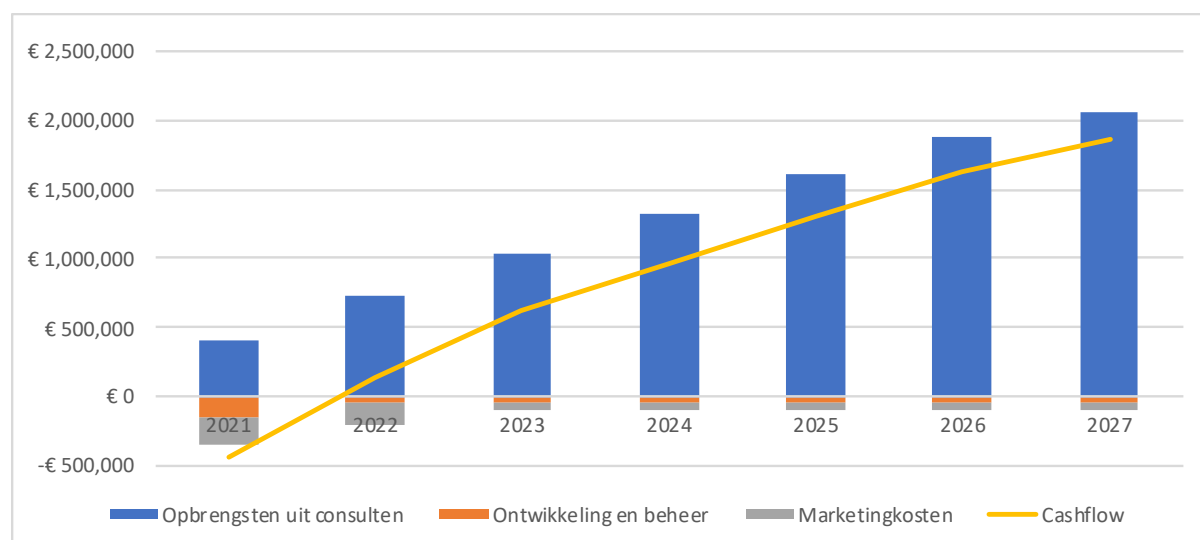
Niet iedere download leidt tot een (minimaal) maandelijks actieve gebruiker. Op basis van ervaringscijfer kunnen we stellen dat 25% van de downloads hiertoe leidt en dat jaarlijks 30% van het totaal aantal gebruikers weer afvalt. Hiermee ontstaat een gestage groei van de app naar circa 300.000 actieve gebruikers.

Het hebben van een gebruikersbase waarvan bekend is dat ze huisdierenliefhebber zijn en zelfs welke huisdieren ze hebben, levert marketingwaarde op. Zeker in eerste instantie levert veel adverteren in een app ook een hogere uitval van gebruikers op, daar moet een balans tussen gezocht worden. In deze businesscase is de marketingwaarde van de app daarom nog buiten beschouwing gelaten.

Een toepassing die wel direct beschikbaar is, is het online bellen met de dierenarts. Veel huisdierbezitters maken zich geregeld zorgen over de gezondheidstoestand of het gedrag van hun huisdier. Een bezoek aan de huisarts is voor veel niet-urgente vragen een te hoge drempel: dit vergt het maken van een afspraak, het transporteren van het huisdier, mogelijk wachttijd en vooraf onduidelijkheid over de kosten.

De HuisdierenApp lost dit probleem op. Door samen te werken met een grote groep dierenartsen kan de app korte consulten op afstand aanbieden, die op korte termijn gemaakt kunnen worden. Het tarief voor deze consulten ligt vooraf vast en is rond de 20 euro, wat via de app betaald kan worden. Afhankelijk van de afspraken met de dierenartsen blijft van dit consult circa 3 euro excl. BTW over voor de HuisdierenApp.

In onze prognose zijn we ervan uitgegaan dat de maandelijks actieve gebruikers van de app circa 1 keer per jaar gebruik maken van deze optie. Dit is een gemiddelde, sommige gebruikers zullen dit nooit doen, anderen vaker. Alleen deze inkomstenstroom is al ruim voldoende om de ontwikkelingskosten van de app, plus een ruim marketingbudget van € 250.000 voor de eerste twee jaar binnen twee jaar goed te maken.



### 3.3. Vitaux detacheringsactiviteiten

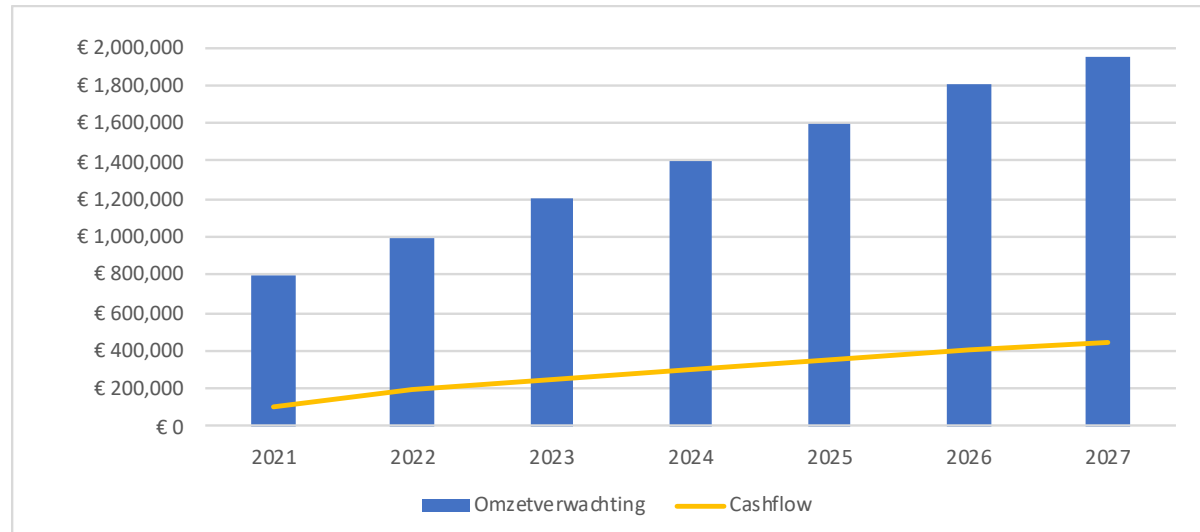
De HuisdierenApp is oorspronkelijk ontwikkeld door Vitaux. Vitaux is een veterinair managementbureau dat marketing-, communicatie- en PR-activiteiten in de diergezondheids- en landbouwsector uitvoert. Ook is een belangrijke activiteit van Vitaux is het detacheren dierenartsen en (para)veterinair personeel.

Het grote en relevante netwerk in de sector is mede aanleiding geweest voor NPRM NV om in 2020 een 66% belang te nemen in Vitaux. De overige 34% is in handen van Pascale Fuchs via haar holding. De rechten met betrekking tot de HuisdierenApp zijn geheel in handen van NPRM NV en hier zijn in 2020 reeds substantiële investeringen in gedaan.



In 2017 t/m 2019 bedroeg de omzet van Vitaux circa € 0.8 miljoen, met een gemiddeld resultaat van circa € 200.000. De promotionele activiteiten van Vitaux hebben in 2020 op een lager niveau gestaan door het uitblijven van grootschalige beurzen en evenementen en het wegvallen van sampling in supermarkten. De verwachting is dat deze vanaf de tweede helft van 2021 weer gaan toenemen. De detacheringsactiviteiten zijn wel in redelijke mate doorgegaan.

Voor de komende jaren wordt voor Vitaux een grotendeels organische groei verwacht, met een gestaag stijgende positieve cashflow.



### 3.4. Huisdierentracker

Voor de ruim 3 miljoen honden- en katteneigenaren in Nederland is 'waar is mijn huisdier' een veel terugkerende vraag. Huidige GPS-traceringsystemen op de markt hangen aan de halsband, zijn zwaar en lomp, en de batterijen zijn vaak binnen een paar uur uitgeput bij een adequate tracering. Om de levensduur van de batterijen te verhogen sturen de meeste trackers slechts een enkele keer per uur een update van de locatie door. Daarnaast is er meestal een simkaart voor toegang tot een mobiel netwerk nodig.

NPRM investeert in nieuwe technieken om dit probleem op te lossen. Het tracerings-systeem dat wij ontwikkelen is licht en heeft een zachte behuizing. De batterijen gaan tot wel een jaar mee en zijn oplaadbaar om zo ook het milieu te sparen. Een simkaart voor een mobiel netwerk is niet meer nodig, waarmee kosten worden bespaard. Het GPS-systeem werkt namelijk op een speciaal radiografisch netwerk van KPN, dat communiceert met de HuisdierenApp.

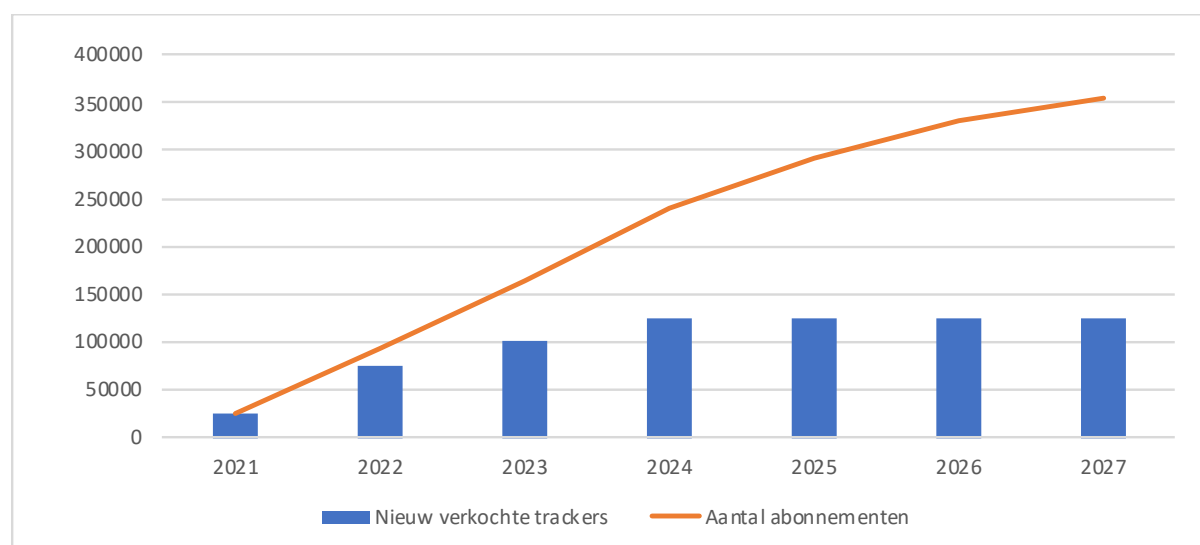
Zo kan het huisdier altijd worden gevolgd en desgewenst ook bewaakt. De gebruiker kan in de HuisdierenApp een grens in zijn omgeving aangeven op een kaart. Mocht het huisdier over die aangegeven grens heengaan dan gaat er een alarmsignaal af. Uit een eerste marktonderzoek blijkt dat de behoefte aan een dergelijk systeem groot is, mits de kosten beperkt blijven.

De sterke punten van het NPRM GPS-systeem zijn:

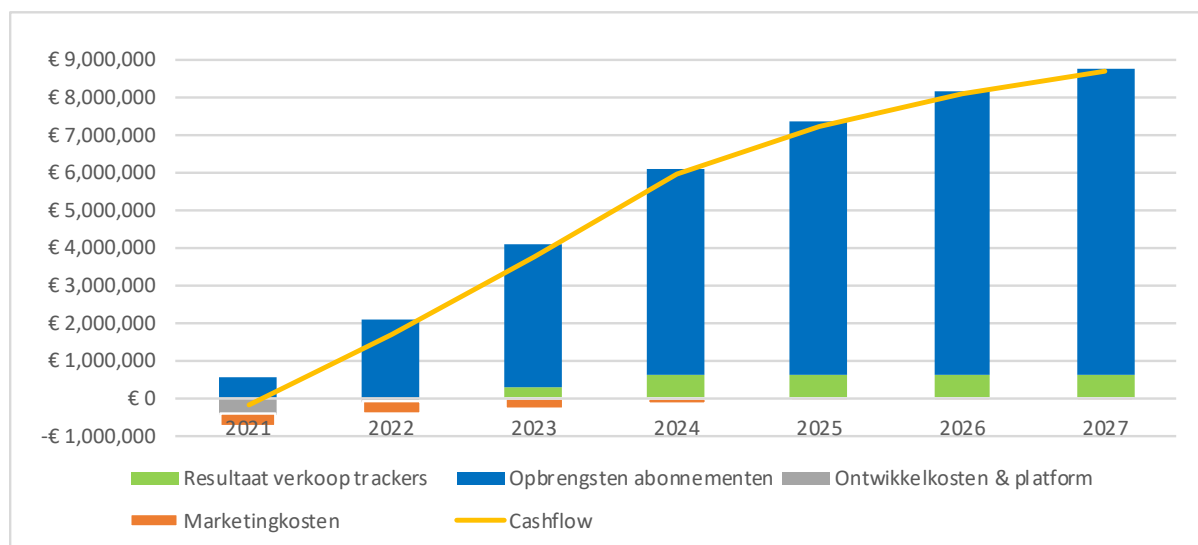
- De tracker is klein en licht, hierdoor is het systeem ook goed te gebruiken voor katten, waar de behoefte aan controle nog groter is dan bij honden.
- Met deze technologie is een aanschafprijs van onder de 50 euro inclusief BTW mogelijk. Op korte termijn zal NPRM geen marge maken op de productie en verspreiding van de trackers, op langere termijn, met dalende productiekosten, is dit wel mogelijk.
- Bij de tracker hoort een abonnement om de locatie zichtbaar te maken. Dit kan worden aangeboden voor € 4,95 per maand inclusief BTW. Van het bedrag exclusief BTW blijft na aftrek van kosten voor de netwerkprovider circa € 1,90 per maand over voor NPRM.
- Concurrentie met deze nieuwste techniek is er niet en NPRM heeft substantieel budget gereserveerd om een snelle marktpenetratie mogelijk te maken.

In Nederland zijn er circa 1,5 miljoen honden en 2,9 miljoen katten. NPRM legt de lat laag en wil in eerste instantie 7% van deze markt zien te bedienen.

Hierbij zijn we uitgegaan dat de verkoop van nieuwe trackers binnen vier jaar naar 125.000 trackers per jaar. Jaarlijks zal 30% van het totaal aantal abonnementhouders zijn abonnement beëindigen. Hiermee ontstaat een groei naar circa 350.000 abonnementen.



Om deze groei te bereiken zijn in de eerste drie jaar stevige investeringen in marketing voorzien, met marketingbudget van € 300.000 per jaar. Daarnaast is in 2021 nog € 450.000 euro nodig aan ontwikkelkosten voor het platform en het inbouwen van de tracker-faciliteit in de HuisdierenApp. Maar in principe levert dit project vanaf het tweede jaar een positieve cashflow op.



### 3.5. Jachtinstinct diervoeding

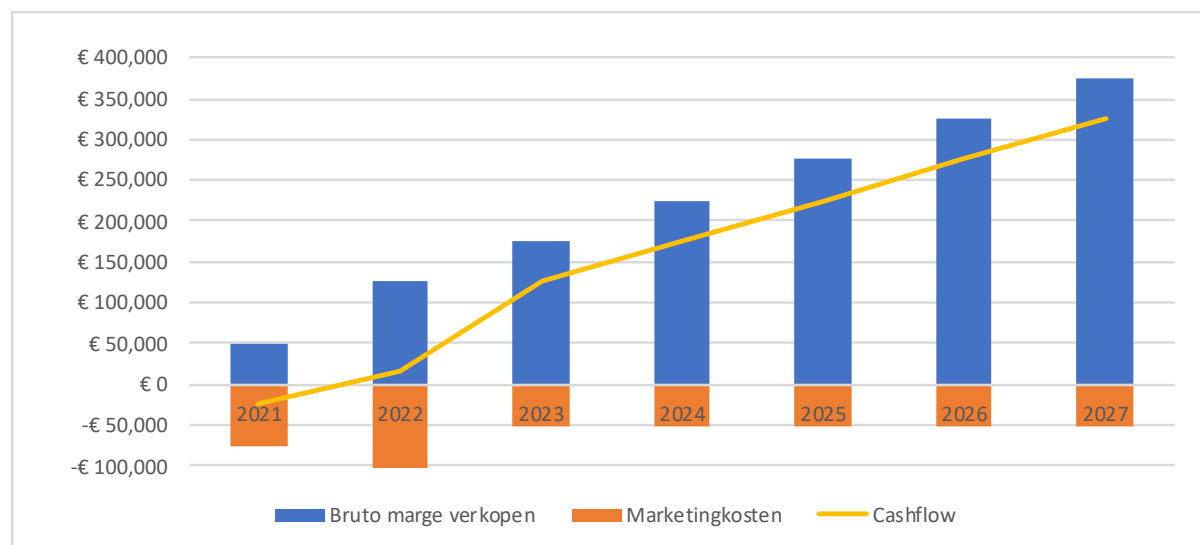
De HuisdierenApp kan mede ingezet worden als verkoopkanaal van dierproducten. Om hiermee te experimenteren zijn de activiteiten van Jachtinstinct Dierenvoeding overgenomen. Dit merk heeft een stevige basis, maar er is nog weinig marketing aandacht aan besteed. Hierdoor kan snel omzetgroei gerealiseerd worden en wordt ook de waarde van de app zichtbaar voor andere dierenproducten.



De huidige website [www.jachtinstinctdierenvoeding.nl](http://www.jachtinstinctdierenvoeding.nl) zal hiervoor verfrist worden en ook zullen er investeringen worden gedaan in het logistieke proces, waardoor de bruto marge zal verbeteren.

Jachtinstinct zal zeker niet de grootste value driver zijn van de activiteiten van NPRM, maar zal wel directe inzichten kunnen geven over de effectiviteit van de diverse marketingoplossingen die o.a. via de app geboden worden.

Door de nieuwe management aandacht en verbeteringen in het merk zal de omzet in een aantal jaren groeien naar circa een driekwart miljoen euro, een bruto marge die daarvan ongeveer de helft is, en met een positieve cashflow rond € 300.000.



### 3.6. Online geneesmiddelendistributie

De markt voor diergeneesmiddelen in Nederland bedraagt circa 340 miljoen euro, hiervan is naar schatting de helft bestemd voor huisdieren en andere gezelschapsdieren. Momenteel loopt deze markt grotendeels via dierenartsen waar het gaat om middelen die voorgeschreven moeten worden, en o.a. via dierenspecialisten voor vrij verkrijgbare middelen.

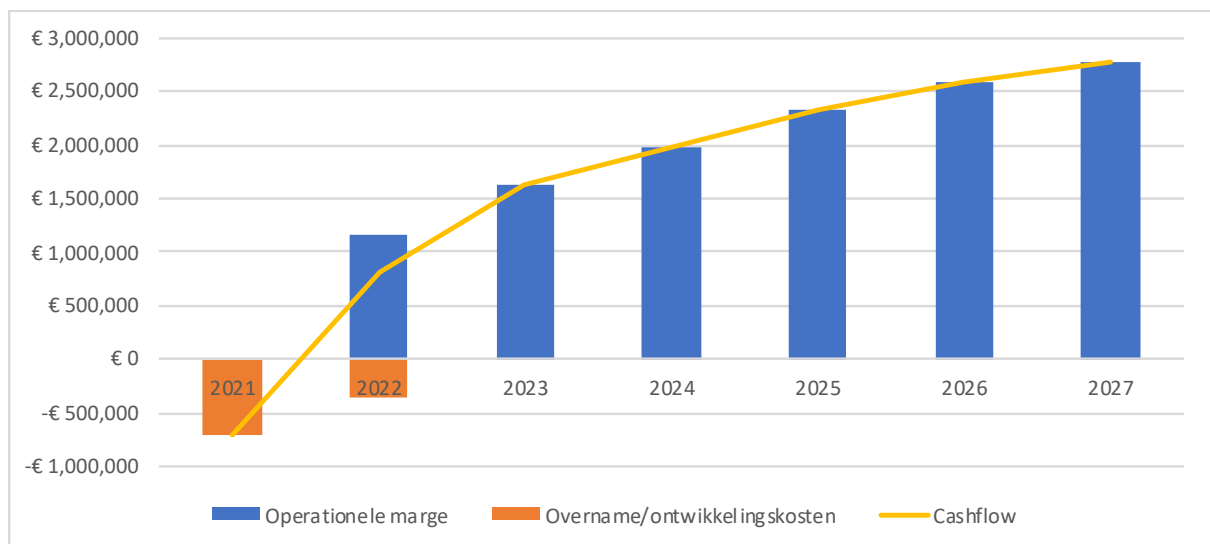
Op dit moment is het bestellen van deze diermedicijnen op voorschrift via internet en bezorging per post nog niet mogelijk. NPRM ziet hiervoor mogelijkheden door het samenvoegen van de activiteiten van een aantal spelers in deze leveringsketen. Dit zou een gamechanger in de markt zijn, maar is aan veel regels gebonden.

Daarom onderzoekt NPRM momenteel kandidaten voor overnames, zodat snel de juiste competenties en vergunningen aanwezig zijn om op deze markt te kunnen acteren. Hiervoor is binnen het bedrag van deze uitgifte een investering van € 700.000 voorzien voor eigen ontwikkeling en overnames.

Ook hier speelt de HuisdierenApp weer een belangrijke rol als medium om zeer gericht de huisdiereigenaren te bereiken. O.a. door op basis van de diersoort en het ras die de eigenaar zelf heeft ingevoerd, suggesties te doen voor logische vrij verkrijgbare medicijnen en eventueel via het online videoconsult te kunnen voldoen aan de vereisten voor medicijnen op voorschrift.

Ervan uitgaande dat 20% van de gebruikers van de HuisdierenApp en van het Online Paardenpaspoort zijn/haar medicijnen via dit kanaal bestelt, een gemiddelde omzet van € 100 per gebruiker per jaar, en een operationele marge hierop voor NPRM van 30%, groeit deze inkomstenstroom gestaag door naar bijna 3 miljoen euro per jaar.





### 3.7. Big Data

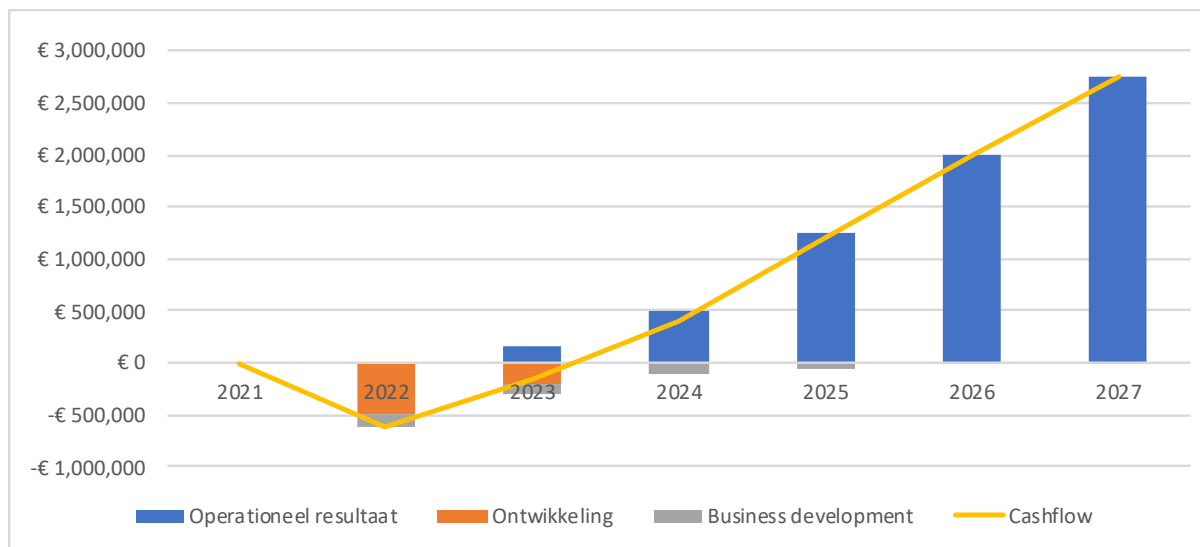
NPRM heeft het cluster van activiteiten zoals hierboven aangegeven opgebouwd om een significante integrator te worden in de huisdierenindustrie. De HuisdierenApp speelt hierbij een centrale rol.

Op middellange termijn is veel waardeontwikkeling mogelijk met behulp van de schat aan data in het platform. Door gebruikers te motiveren voldoende data van hun dier in te voeren, kan de HuisdierenApp uitgroeien tot een test- en volg-instrument voor diervoederproducenten en farmaceuten. Dit motiveren kan eenvoudig door gebruikers kleine voordelen te geven op basis van de compleetheid van de profielen van hun dieren en de regelmaat waarmee ze data invoeren.

Hiermee ontstaat een nieuwe klantengroep voor NPRM. Diervoederproducenten of producenten van vrij verkrijgbare geneesmiddelen kunnen via de app specifieke gebruikers uitnodigen om deel te nemen aan relatief grootschalige testen. De dieren van gebruikers die niet deel willen nemen kunnen daarbij als controlegroep fungeren. In de app kunnen specifieke onderzoeksvragen worden verwerkt.

Het voornemen is om vanaf 2022 te gaan investeren in het opzetten van de onderzoeksmethodiek en bijbehorende software. Daarnaast is structurele business development en marketing nodig. De verwachting is dat vanaf 2023 de eerste onderzoeken kunnen plaatsvinden, waarbij we voorlopig per onderzoek een operationele marge van € 50.000 inschatten. In 2024 kan het aantal onderzoeken dan groeien naar 10, en dan jaarlijks met 15 omhoog.

Dit levert het volgende beeld op met betrekking tot opbrengsten en cashflow:



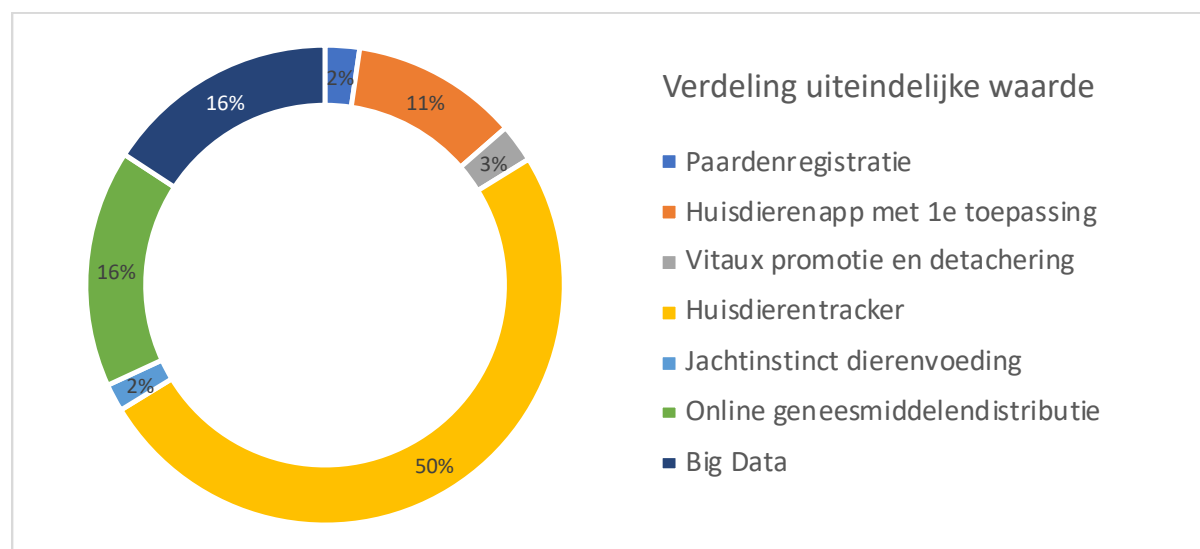
## 4. Totale businesscase en waardering

Met uw belegging in NPRM belegt u feitelijk in zeven verschillende activiteiten. Uitgaande van de hier boven genoemde cases per activiteit is er een investering nodig van circa € 2,75 miljoen in 2021 en circa € 1,83 miljoen in 2022. Enkele investeringen lopen nog door in 2023, waarvoor een aanvullende € 0,6 miljoen vereist is. Het totaal aan benodigde investeringen voor deze groeistrategie bedraagt € 4,7 miljoen.

Onderstaand vindt u een optelling van de cashflow die voortvloeit uit de verschillende activiteiten. Voor de meeste activiteiten is deze al in 2021 positief, maar om de uitvoering niet te hoeven te onderbreken indien er tegenvallers zijn, willen we nu ook al de benodigde investeringen in 2021 zeker stellen met deze financieringsronde.

Totale cashflow	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Paardenregistratie	€ 176.000	€ 594.000	€ 770.000	€ 512.000	€ 554.000	€ 404.000	€ 404.000
Huisdierenapp met 1e toepassing	€ 51.250	€ 530.875	€ 936.613	€ 1.225.629	€ 1.502.940	€ 1.772.058	€ 1.960.441
Vitax promotie en detachering	€ 100.000	€ 200.000	€ 250.000	€ 300.000	€ 350.000	€ 400.000	€ 450.000
Huisdierentracker	-€ 180.000	€ 1.709.000	€ 3.756.300	€ 5.954.410	€ 7.210.587	€ 8.104.911	€ 8.695.938
Jachtinstinct dierenvoeding	-€ 25.000	€ 15.000	€ 125.000	€ 175.000	€ 225.000	€ 275.000	€ 325.000
Online geneesmiddelendistributie	-€ 700.000	€ 800.875	€ 1.636.613	€ 1.985.629	€ 2.322.940	€ 2.592.058	€ 2.780.441
Big Data	€ -	-€ 615.000	-€ 150.000	€ 400.000	€ 1.200.000	€ 2.000.000	€ 2.750.000
<b>Totaal</b>	<b>-€ 577.750</b>	<b>€ 3.234.750</b>	<b>€ 7.324.525</b>	<b>€ 10.552.668</b>	<b>€ 13.365.467</b>	<b>€ 15.548.027</b>	<b>€ 17.365.819</b>

Een belangrijk deel van de toekomstige waarde van NPRM ligt daarbij in de huisdierentracker, omdat de doelgroep in absolute aantallen daarvoor het grootst is, zelfs uitgaande van het relatief kleine marktaandeel van 8%. Op dit moment zijn synergiën met de andere activiteiten niet meegenomen, maar door bijvoorbeeld de trackingfunctie alleen via de HuisdierenApp ter beschikking te stellen, zal het gebruik hiervan nog verder groeien, waardoor uiteindelijk ook de Big Data aanpak krachtiger zal worden.



De activiteiten vinden grotendeels binnen dezelfde juridische activiteit plaats, waardoor fiscale winsten en verliezen gesaldeerd kunnen worden. De meeste van de investeringen zullen in marketing en ontwikkelingskosten zijn, en we zijn er voor deze case vanuit gegaan dat het niet mogelijk is om deze te activeren. Hierdoor stellen we de fiscale winst gelijk aan de vrije cashflow, en verminderen we deze vanaf jaar 2 met 25% vennootschapsbelasting. We gaan ervan uit dat we het boekhoudkundige verlies in al in jaar 2 kunnen verrekenen.

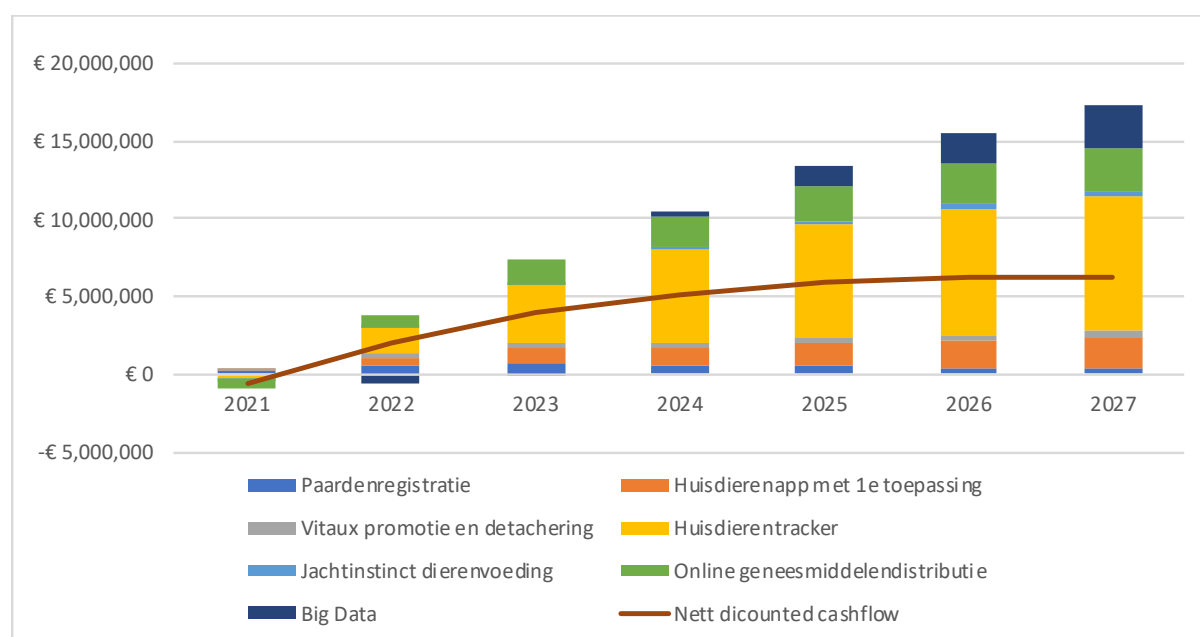
Deze cashflow na belastingen hebben we verdisconteerd op basis van 10% risicopremie per jaar en 0% vaste rentevoet. Deze ietwat lagere risicopremie is gerechtvaardigd omdat de investeringen ten opzicht van de opbrengsten relatief beperkt zijn en de opbrengsten naar verwachting al in het eerste jaar zichtbaar worden. Een deel van de investeringen zal pas in het tweede jaar gedaan worden, bij bewezen succes van de reeds gestarte activiteiten.

Dit leidt tot de volgende opzet van verdisconteerde cashflow, wat optelt tot een huidige waardering (gemeten januari 2021) van ruim 29 miljoen euro.

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Winst (gelijkgesteld met cashflow)	-€ 577.750	€ 3.234.750	€ 7.324.525	€ 10.552.668	€ 13.365.467	€ 15.548.027	€ 17.365.819
Na 25% vennootschapsbelasting	-€ 577.750	€ 2.570.500	€ 5.493.394	€ 7.914.501	€ 10.024.100	€ 11.661.020	€ 13.024.364
Met discounted cashflow benadering	-€ 519.975	€ 2.082.105	€ 4.004.684	€ 5.192.704	€ 5.919.131	€ 6.197.144	€ 6.229.513

Het is wellicht goed om te vermelden dat alle inschattingen van het marktpotentieel zijn gemaakt op basis van de Nederlandse markt. Internationale expansie, die zelfs vanaf 2023 al voor de hand kan liggen, is in deze ramingen niet meegenomen.

Hieronder vindt u een overzicht van de bruto cashflowbijdragen per activiteit per jaar, plus netto contante waarde van deze cashflows, na aftrek van belastingen.



### Vergelijking met het buitenland

Er is geen vergelijkbaar bedrijf in Nederland. PetMed Express is een Amerikaans bedrijf dat al lange tijd een beursnotering heeft en ook actief is op gebied van dieren. Kort samengevat verkoopt het bedrijf medicijnen voor dieren en levert het aanverwante diensten. De Amerikaanse dierenliefhebber kan bij PetMed Express terecht voor bijna alles wat nodig is voor de gezondheid van zijn of haar huisdier. Het heeft daarnaast een grote keuze aan accessoires die het leven van een kat, hond of andere huisdieren veraangenamen. Het aandeel van PetMed Express verdient op dit moment ongeveer \$1,85 per jaar en noteert rond de \$28. Dit aandeel staat dus ruim 15 keer de winst per aandeel.

## 5. Risico's

NPRM is een kansrijke startup. Startups kennen altijd extra risico's. Een aantal van de belangrijkste risico's zijn de volgende:

### Vertraagde ontwikkeling van producten en diensten:

Een deel van de producten en diensten van NPRM moet nog ontwikkeld worden. Hier wordt een groot deel van uw inleg aan besteed. Deze ontwikkeling kan vertragen, meer geld kosten dan gepland of niet tot de gewenste uitkomsten leiden.

### Onvoldoende succes in de markt:

Onze producten en diensten kunnen niet aanslaan bij de consumentengroepen die wij beoogd hebben. Hierdoor kunnen de inkomsten tegenvallen.

### Concurrentierisico's:

NPRM opereert in een nieuwe markt. Onder meer het toetreden van andere ondernemingen op die markt en veranderende vraag kan de concurrentiepositie van NPRM beïnvloeden. NPRM kan mogelijk niet voldoende concurreren op het gebied van prijzen, kwaliteit, service of marketing.

### Economische ontwikkelingen:

Een neergaande ontwikkeling van de economie kan leiden tot een afname van het consumentenvertrouwen en consumentenbestedingen. Consumenten kunnen minder gaan besteden, dan wel hun bestedingen bijstellen naar een lager segment. Deze ontwikkelingen kunnen een materieel negatief effect de resultaten van NPRM.

### Veranderingen in wet- en regelgeving:

NPRM en diens diensten zijn onderworpen aan wet- en regelgeving. Wetswijzigingen, ontwikkelingen in de jurisprudentie en op beleidsniveau kunnen er toe leiden dat NPRM niet (langer) voldoet aan de op haar van toepassing zijnde wet- en regelgeving. Dit kan mogelijk leiden tot onvoorziene kosten en sancties.

### Juridische procedures:

Nederlandse Paarden Registratie Maatschappij kan in de toekomst worden betrokken bij juridische procedures. De kosten van een dergelijke procedure of een getroffen schikking kunnen hoog oplopen. Geen garantie kan worden gegeven dat dergelijke kosten worden gedekt door een verzekering of op andere wijze worden vergoed. Daarnaast kan de betrokkenheid in een juridische procedure leiden tot reputatieschade voor NPRM N.V.

### Toekomstige acquisities van NPRM kunnen nadelig uitpakken:

Wij zijn van plan om bedrijven over te nemen. Het kan zo zijn dat wij de overnamesom van zo'n overname niet uit de lopende kasstroom kunnen voldoen en dat wij voor de financiering daarvan nieuwe aandelen of obligaties zullen uitgeven of een externe lening zullen moeten afsluiten. Indien de nieuwe overgenomen bedrijven minder of niet bijdragen aan de winst van NPRM kan het bovendien zo zijn dat wij (een deel van) de crediteuren niet meer kunnen betalen.

#### Onvoldoende continuïteit in bestuur en bedrijfsvoering:

Er kan onenigheid ontstaan binnen het bestuur van NPRM of tussen medewerkers, management, bestuur en raad van commissarissen. Dit kan de focus afbrengen van de ontwikkeling en verkoop en kan leiden tot reputatieschade.

#### Onze systemen werken niet goed:

Voor onze diensten gebruiken wij technologische systemen. Deze systemen kunnen niet meer of niet voldoende gaan werken. Bijvoorbeeld als onze systemen verouderd zijn of niet goed zijn onderhouden. Dan kunnen wij omzet en ook onze klanten verliezen.

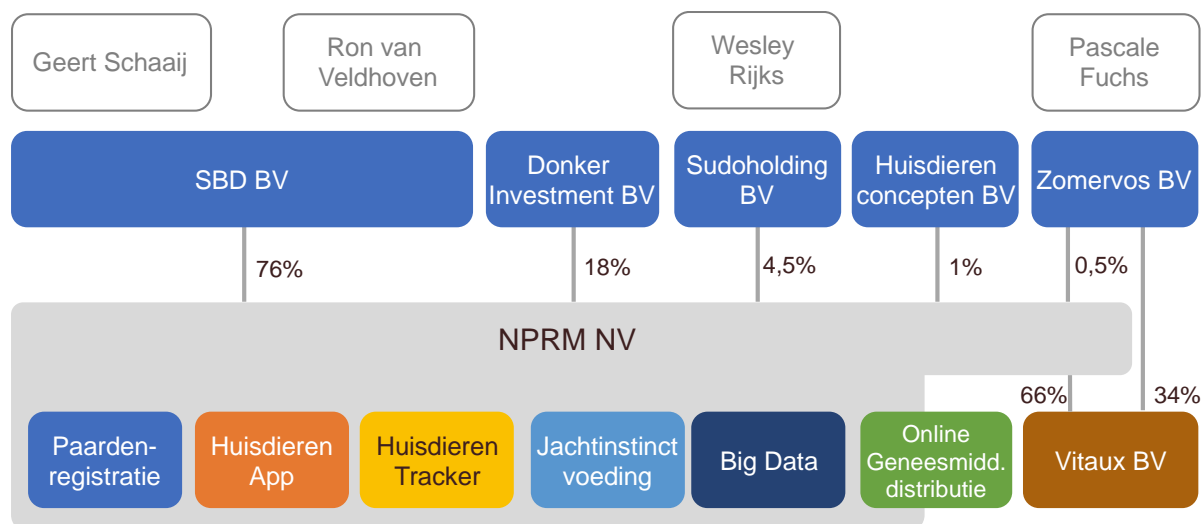
#### Mogelijke gevolgen

Al deze bovenstaande risico's (en overige niet-genoemde risico's) kunnen er toe leiden dat er minder inkomsten zijn, dat er hogere kosten zijn en daarmee dat er minder winst of een lagere operationele kasstroom is. Hierdoor kan NPRM in betalingsproblemen komen, wat kan leiden tot het niet uitkeren van dividend, een lagere waarde van de certificaten of aandelen, aandelenuitgifte met verwatering van uw winstaandeel of faillissement van de onderneming.

## 6. Juridische structuur, directie en aandeelhouders

Het is overigens goed om te beseffen dat u met een investering in NPRM niet al uw geld in één specifieke activiteit belegt. In totaal investeert u in een mandje van zeven activiteiten, waarvan een aantal al lopend en winstgevend zijn. Deze activiteiten worden geïnitieerd en bestuurd door een ervaren team en gesteund door een betrokken groep aandeelhouders.

Dit wordt in het overzicht hieronder goed weergegeven. We bespreken dit van onder af.



Voorlopig worden vrijwel alle bedrijfsactiviteiten gevoerd vanuit NPRM NV. Deze entiteit is op 13 april 2018 opgericht en alle investeringen hebben hierin en hier vanuit plaatsgevonden. In 2019 heeft NPRM NV voor 66% deelgenomen in Vitaux BV, de overige 34% is in handen van Pascale Fuchs via haar Zomervos BV.

Het bestuur van NPRM NV ligt bij een zogenaamde one-tier board, met een uitvoerend bestuurder en een toezichthouder. De uitvoerend bestuurder is mevrouw Pascale Fuchs. De toezichthouder en tevens voorzitter RVC is mevrouw Janette Buitenkamp.

Na de financieringsronde zal NPRM NV nieuwe aandelen uitgeven die in bezit komen van de Stichting Administratiekantoor NPRM. De heer Wesley Rijks, tevens via Sudo Holding BV aandeelhouder van NPRM NV, is de bestuurder van deze stichting. Hij zal namens de certificaathouders het stemrecht op de aandelen uitoefenen.

De drijvende kracht achter de ontwikkeling van NPRM NV en tevens de belangrijkste investeerder in de activiteiten tot nu toe is SBD BV. Hierin wordt deelgenomen door Geert Schaaïj en Ron van Veldhoven. SBD BV heeft in september 2020 mede gezorgd voor 800.000 euro aan kapitaalbreng.

Het merk en de activiteiten van Jachtinstinct dierenvoeding zijn overgenomen van Huisdierenconcepten BV, in ruil voor circa 1% van de aandelen in NPRM NV. Huisdierenconcepten BV heeft geen actieve rol. Ook de deelname van Donker Investments BV is enkel financieel.



Hieronder vindt u een korte beschrijving van de belangrijkste personen:

### **Pascale Fuchs**

Pascale Fuchs is de bestuurder van NPRM NV en oprichter van Vitaux BV. Zij heeft een jarenlange achtergrond in de veterinaire praktijk en al ruim 25 jaar in het diergerelateerde bedrijfsleven. Pascale is gespecialiseerd in PR- en marketingcommunicatie. Ze geeft gastles op diverse groene scholen en is initiator van diverse innovatieve projecten zoals de HuisdierenApp en het Videobellen met je dierenarts. Ze is tevens verbonden aan een aantal stichtingen, onder andere de Stichting Met dieren meer mens, dat een diendiploma voor kinderen heeft ontwikkeld.

Pascale Fuchs is medeoprichter van de VPM, vereniging voor Veterinair Praktijkmanagement en het Platform Als een huisdier doodgaat. Daarnaast is ze adviseur van Vedias, de beroepsvereniging voor de paraveterinair dierenartsassistent. Naast haar professionele bestuurlijke ervaring is ze voorzitter van een bewonersvereniging en een openluchttheater. Het netwerk van Pascale is stevig verankerd in de dierensector en haar werkwijze kenmerkt zich door het zien van kansen en samenwerken met relevante partijen.

### **Wesley Rijks**

Wesley Rijks is naast aandeelhouder van NPRM ook voorzitter van de STAK NPRM NV. Wesley heeft een brede ontwikkeling op het gebied van IT en ICT-systemen en is ruim 15 jaar actief op het gebied van website- en softwareontwikkeling. Zijn kennis, kunde en ervaring zet hij tegen een gereduceerd tarief in bij NPRM en haar dochtermaatschappijen. Zo is hij een drijvende kracht achter de IT-systemen en ontwikkeling van de HuisdierenApp.

### **Geert Schaaij**

Geert Schaaij is een bekende investeerder in aandelen en in start/ups. Hij heeft veel affiniteit met paarden en bezit ruim 10 paarden waar hij mee fokt en op rijdt. Geert Schaaij bezit onder andere een boerderij waar hij paarden, geiten en konijnen voor de hobby houdt. In zijn optiek is de relatie mens en dier is onlosmakelijk. Zijn bijdrage als aandeelhouder aan NPRM NV is meedenkend, motiverend en vooral stuwend.

### **Ron van Veldhoven**

Ron van Veldhoven studeerde commerciële economie en vond door zijn brede inzicht en commercieel talent al op jonge leeftijd zijn weg in de internationale financiële wereld. In zijn carrière investeerde hij vooral in ondernemingen met groeipotentie. Daarnaast is hij op dit moment een veelgevraagd adviseur en investeerder.

Bij NPRM heeft hij de taak om alle betrokken partijen te voorzien van de juiste informatie en levert hij juridische ondersteuning bij overnames en de verdere uitrol van de strategie.

## 7. Inschrijven op de certificaten

De certificaten worden aangeboden en uitgegeven door de Stichting Administratiekantoor NPRM. Deze stichting wordt bestuurd door de heer Wesley Rijks, die via zijn holding tevens mede-aandeelhouder is van NPRM NV. Met de opgehaalde investeringen verwerft de Stichting Administratiekantoor NPRM nieuw uit te geven aandelen in NPRM NV en geeft daarvoor certificaten uit. De uitgifteprijs hiervoor is € 9,40 per certificaat.

NPRM NV heeft nu 2.516.667 uitstaande aandelen die als volgt verdeeld zijn:

Aandeelhouder	aantal aandelen	percentage
SBD BV	1.919.638 aandelen	76%
Donker investment	450.000 aandelen	18%
Sudoholding BV	112.500 aandelen	4,5%
Huisdierenconcepten BV	24.529 aandelen	1%
Zomervos BV	10.000 aandelen	0.5%
<b>Totaal</b>	<b>2.516.667 aandelen</b>	<b>100%</b>

NPRM NV en wil ten behoeve van deze emissie 500.000 nieuwe aandelen uitgeven, waarmee het totaal uitkomt op 3.016.667 aandelen. Vermenigvuldigd met een waarde per aandeel/certificaat van € 9,40 komt de waarde van de onderneming daarmee € 28,36 miljoen, wat ruim onder de in hoofdstuk 4 berekende Discounted CashFlow waarde ligt.

Er is al een bedrag van € 1.500.000 door een beperkte kring van investeerders informeel toegezegd. Dit is voldoende om met de belangrijkste investeringen te starten.

Om in te schrijven voor deze certificaten of om deze certificaten te kopen dient u een rekening te openen bij NXchange. NXchange is bekend bij alle banken financiële instellingen en kunt u ieder gewenst bedrag overmaken naar uw persoonlijke rekening bij NXchange. Deze opent u is eenvoudig, snel en simpel bij NXchange via [www.nxchane.com/nl/account-openen](http://www.nxchane.com/nl/account-openen).

Als u in februari of maart 2021 inlegt en alle vrije cashflow wordt na belastingen als dividend uitgekeerd, heeft u met de huidige prognose in 2026 uw volledige inleg weer terug. Plus dan natuurlijk nog steeds een aandeel in een prachtig en waardevol bedrijf.

Tevens neemt NPRM in deze periode de transactiekosten voor haar rekening die u anders aan het beursplatform Nxchange zou betalen.

Naast dit ondernemersplan is er een informatiedocument beschikbaar conform de richtlijnen van de AFM. Dit informatiedocument geeft u gedetailleerde informatie over de aanbieder en de onderliggende NV, alsmede de beleggingsrisico's.

**Let op! U belegt buiten AFM-toezicht.  
Geen prospectusplicht voor deze activiteit.**

