

**BIZNISOVÝ POTENCIÁL**





## OBSAH

ODVETVIE	1
KONKURENCIA	7
BOXYLAND	13
KOMUNIKÁCIA ZNAČKY	17
FINANČNÁ ČASŤ	25

# ODVETVIE

SELF-STORAGE BUSINESS



# SELF-STORAGE

## Služba prenájmu samoobslužných skladov

Self-storage business tvorí samostatnú časť real estate odvetvia nazývanú aj „alternative real estate“ (patria sem aj študentské domy, domovy dôchodcov, leasové hotely a pod.).

Najviac je rozšírený v Severnej Amerike, Austrálii a v severnej Európe.

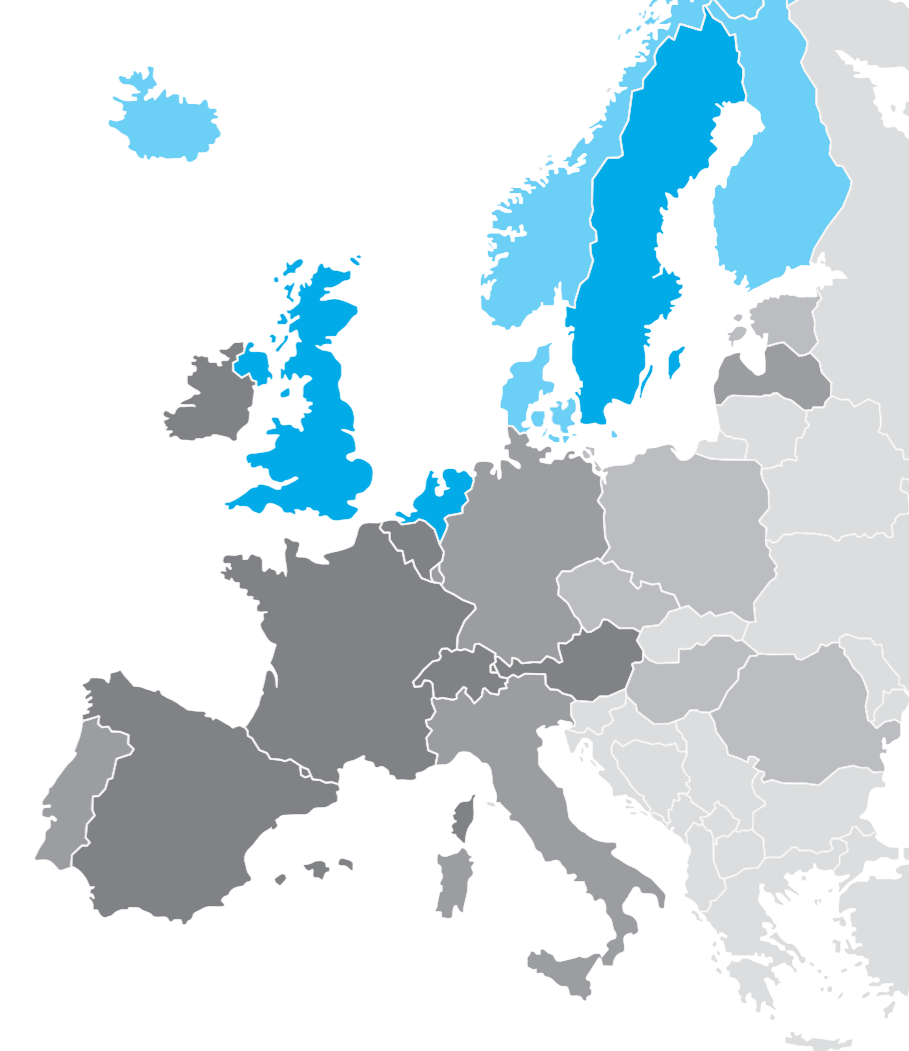
V Európe viac ako 80 % celkových m<sup>2</sup> self-storage skladov je umiestnených len v 6 krajinách => vysoká regionálna koncentrácia.

Táto koncentrácia z roka na rok významne klesá v dôsledku rýchlejšieho vývoja v ostatných častiach Európy.

## Veľkosť odvetvia podľa prenajímateľnej plochy

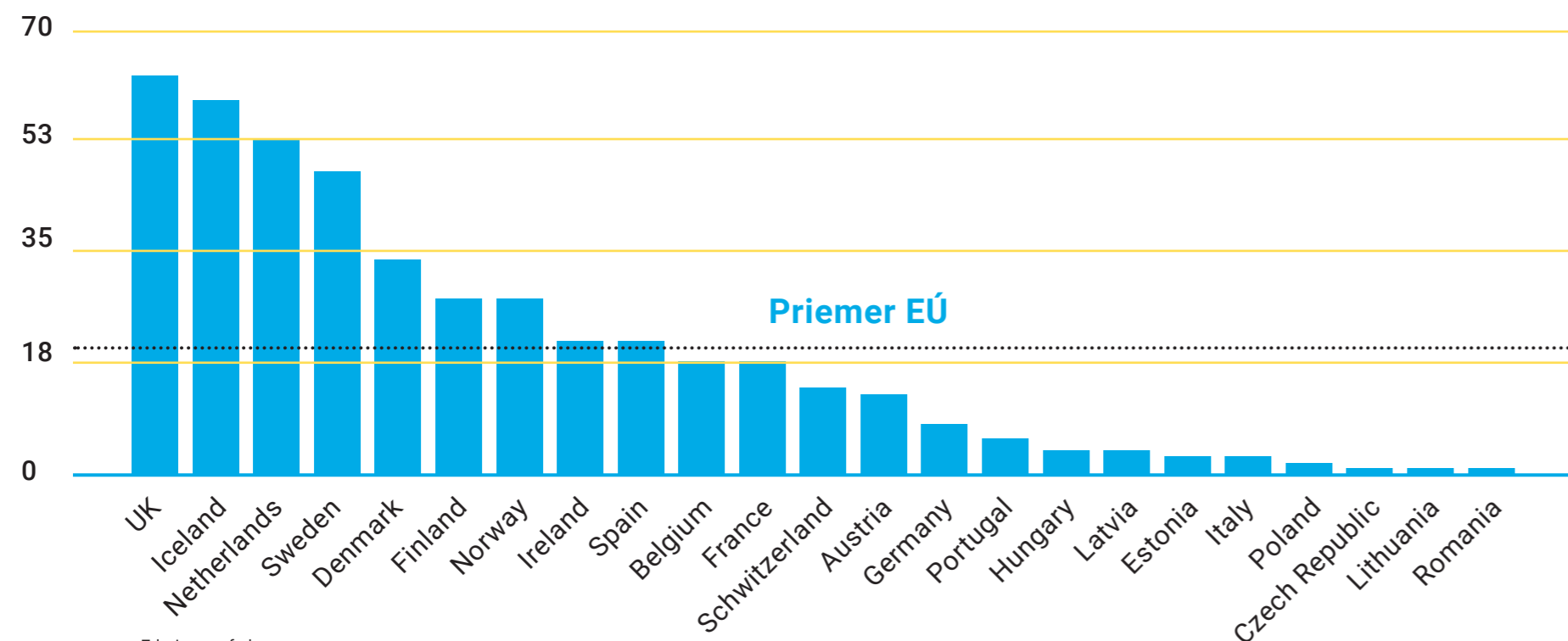
Krajina	Populácia	Plocha m <sup>2</sup> na 1000 obyv.
US*	326 766 748	827
Austrália*	24 772 247	163
UK	67 530 172	56
Iceland	339 031	59
Netherlands	17 097 130	53
Sweden	10 036 379	48
Denmark	5 771 876	34
....	....	....
Austria	8 955 102	13
Hungary	9 684 679	4
Poland	10 689 209	2
Czech Republic	10 689 209	1
Romania	19 364 557	1
Európa spolu*	491 845 918	20

Zdroj data + mapa: [www.fedessa.org](http://www.fedessa.org)



Vidieť násobné rozdiely medzi krajinami. Trendom je rozvoj odvetvia, smer zo severu Európy dole na juh a západ. Stred a východ Európy stále čakajú významné zmeny.

## Ponuka prenájmu m<sup>2</sup>/1000 obyvateľov



- Potenciál pre výrazný nárast je stále v krajinách, kde už existuje self-storage trh, ako Francúzsko, Belgicko, Rakúsko a Nemecko. Nemecko za posledné 3 roky rástlo o 50 %, stále ale zostáva poddimenzované.
- Krajiny strednej a východnej Európy čaká boom v najbližších rokoch.

## Spoločenské trendy, ktoré ovplyvnia smerovanie sektora

- **Rastúci počet ľudí žijúcich v mestách** vyvoláva tlak na urban space, vyššia hustota osídlenia bude ťahúňom **mix-used** developmentu v rezidenčnom sektore.
- **Rastúce ceny bývania v Európe** spôsobujú nárast percenta počtu nájomných bývaní a zvyšovanie vývoja tzv. microliving schém.
- Služby typu „storage“ ľudia vo fyzickom svete využijú podobne ako sú cloudové riešenia v IT. **Nebudú investovať** do vlastnej „infraštruktúry“- **zaplatia si službu**, ktorá vyhovuje ich aktuálnym potrebám.



# Konkurencia

SELF-STORAGE BUSINESS

## MYPLACE

- Self-storage klasického typu s vlastnou výstavbou.
- Pionier na rakúskom a nemeckom trhu.
- Stavia veľké storage budovy, priemernej veľkosti 7 500 m<sup>2</sup>.
- 11 veľkých skladov je vo Viedni, ďalšie 4 sú vo výstavbe.
- Zastaralý spôsob uskladňovania, bez inovatívneho posunu a online riešení.
- Nevýhodou je vysoká investícia (7mio/pobočka), dĺžka výstavby a nižšia flexibilita rozvoja.

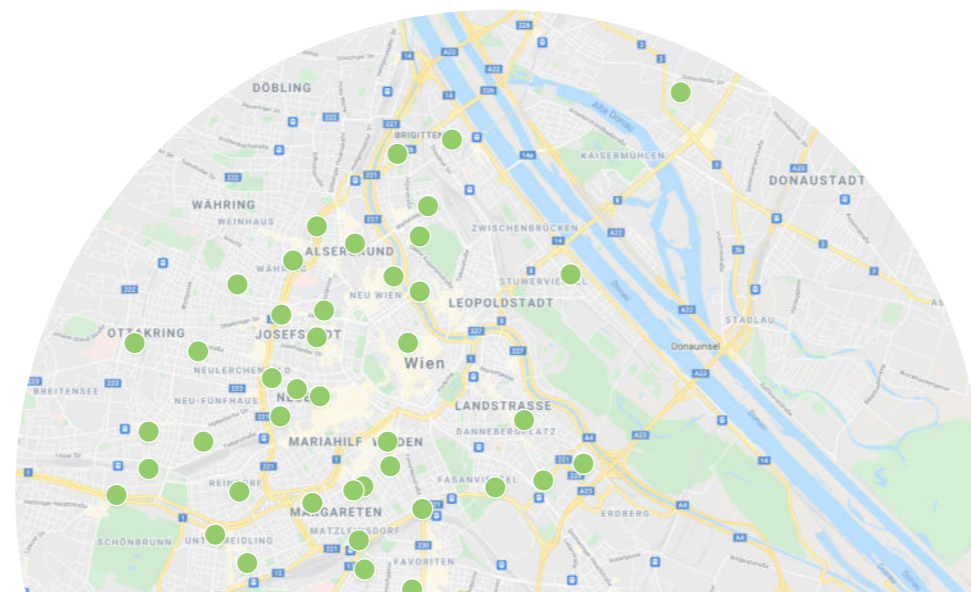


Zdroj: [www.myplace.de](http://www.myplace.de)



# STOREBOX

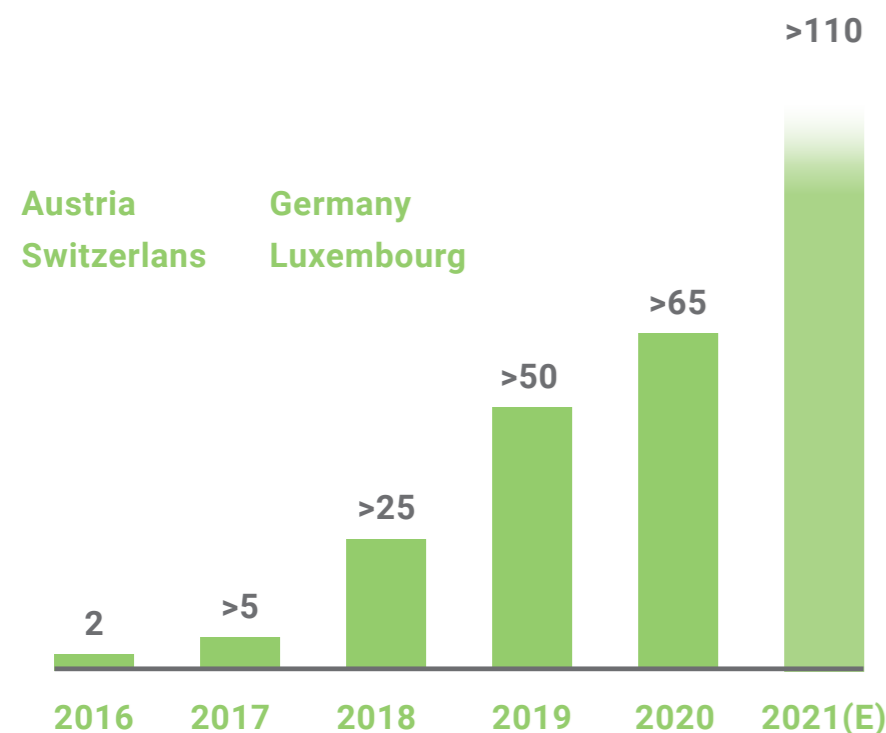
- Self-storage moderného typu podľa "západného vzoru".
- Start-up, ktorý za posledné 2 roky otvoril cca 100 pobočiek, z toho 54 je aktuálne len vo Viedni.
- Priemerne otvorili 2 pobočky mesačne (100 - 500 m<sup>2</sup>) - sklady mestského typu.
- Rozvoj hlavne cez franchise licencie.
- Výhodou je nižšia potreba investície, lokálni partneri (franchisee), flexibilita a rýchlosť.





# STOREBOX

## Over 100 locations in 4 countries



Zdroj: www.yourstorebox.com

- Január 2017 – otvorili 1. pobočku vo Viedni.
- Október 2017 – 1. franchise partner.
- 2018 – 1. pobočka Nemecko.
- Na palube sú už prví investori so 7-ciferným vkladom.
- 10/2018 vstupuje ďalší strategický partner René Benko (Signa innovation) 5 mio za 20 % podiel.
- **2021 – ďalších 100 pobočiek v DACH.**
- 2025 - cieľ **2000** pobočiek naprieč Európou.

Ocenenie 'Best Franchise-System Newcomer 2020' by ÖFV  
 "Tel Aviv: Storebox won the Best Startup Award"

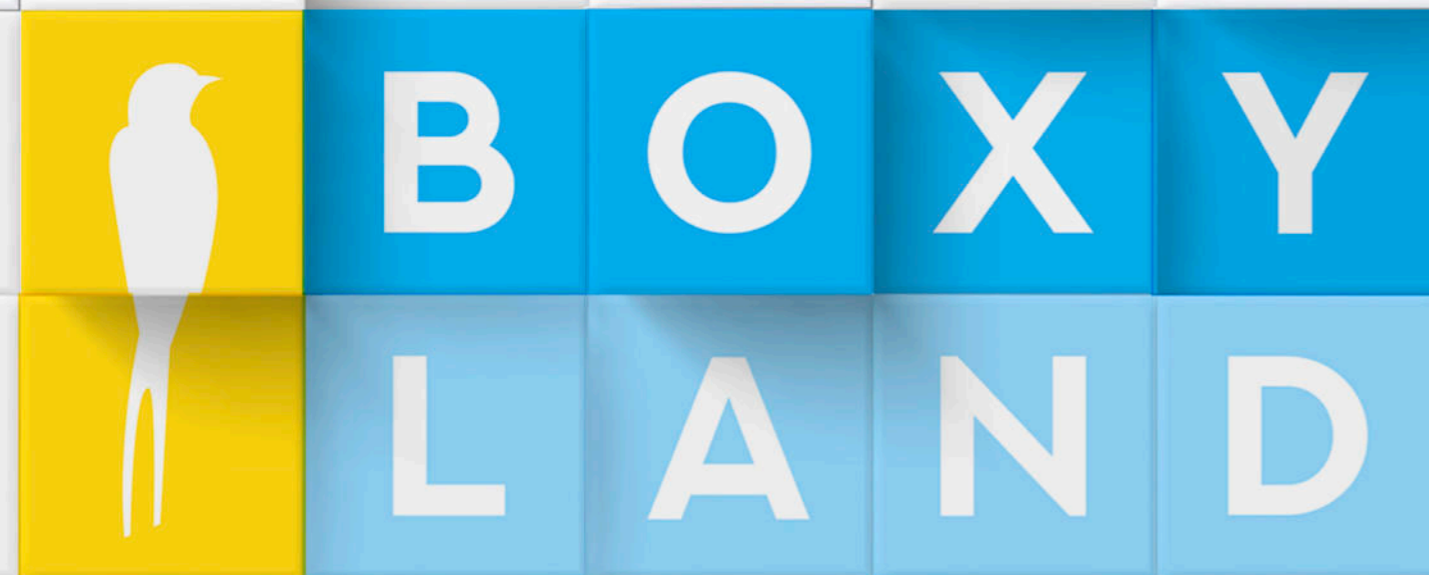
# STOREBOX charakteristika

- Online nástroj
- Sieť malých pobočiek
- Konkurenčný franchising



FRANCHISE SYSTEMS – A COMPARISON		int. fastfood franchise system	europ. fitness franchise system
Franchise licence fee	<b>EUR 30,000</b>	<b>EUR 35,000</b>	<b>EUR 40,000</b>
Ongoing franchise fee (*net sales)	<b>10 %</b>	<b>15 %</b>	<b>12 %</b>
Automatic invoicing system	✓	✗	✗
Intelligent intranet	✓	✗	✗
No backoffice required	✓	✓	✓
No own personnel required	✓	✗	✗

Zdroj: www.yourstorebox.com



BOXYLAND je koncept, ktorý vstupuje na trh ako alternatíva ku “klasickému” využitiu kamenných retailových obchodných priestorov. Premieňa ich na službu, ktorá je v západných krajinách žiaduca a jej trhový potenciál neustále rastie - „self-storage“.

V BOXYLANDE si ľudia uskladnia to, na čom im doma alebo vo firme nezostal priestor. Rozširuje tak často limitovaný fyzický životný priestor a ponúka možnosti jeho flexibilného využitia. Ide o krátkodobú alebo dlhodobú formu naplnenia “odkladacích” potrieb. Snahou BOXYLANDU je byť čo najbližšie a vždy poruke. Benefitom je zabezpečený prístup 24 hodín denne a online nástroj, s ktorým bezkontaktné vybavíte prenájom svojho skladového Boxu.



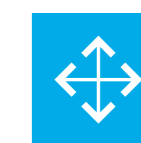
BEZKONTAKTNÝ A ONLINE



PRÍSTUPNÝ 24/7



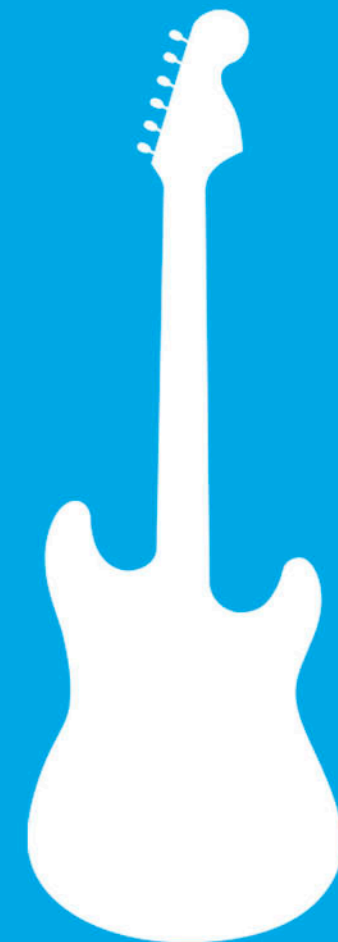
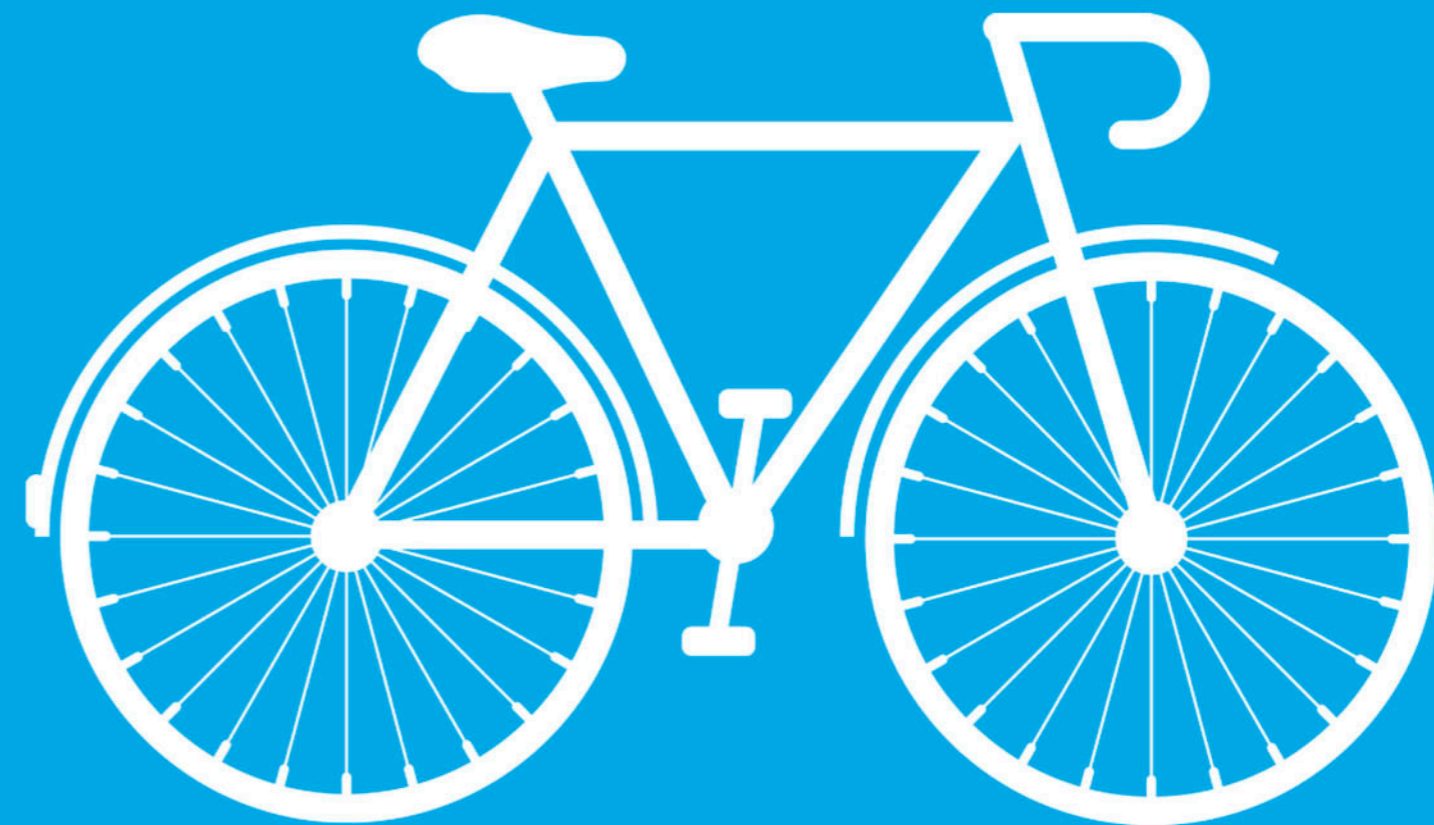
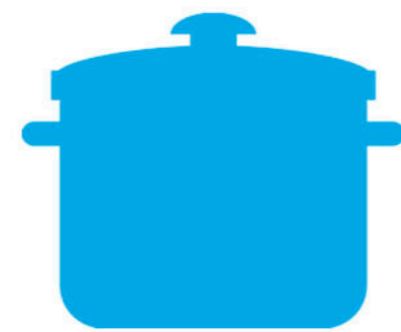
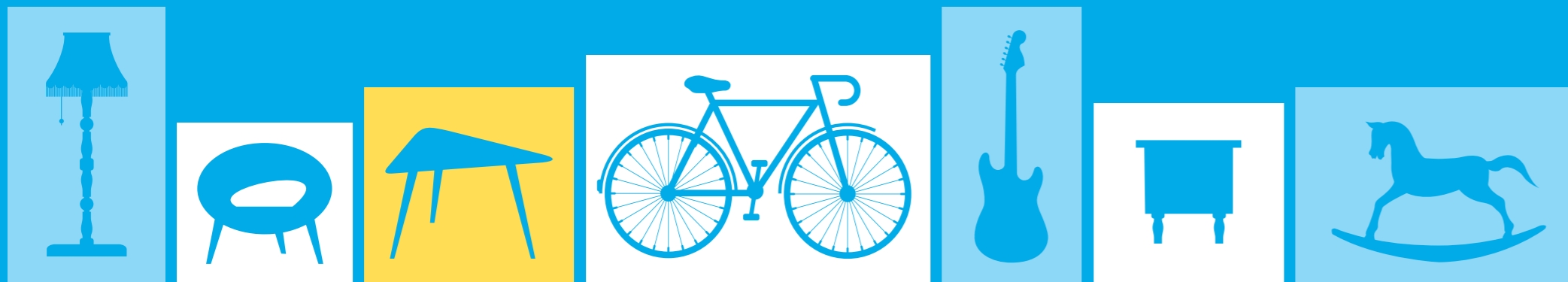
BEZPEČNÝ A CHRÁNENÝ



FLEXIBILNÝ UŽ OD 1M<sup>2</sup>



# Komunikácia značky



# Online reklamná kampaň

Bola vytvorená za účelom uvedenia značky na trh a je používaná s rôznymi obmenami ako udržiavacia komunikácia. Ukazujeme rôzne cieľové skupiny (persóny), ktoré využívame aj v rámci cielenia kampane. Testujeme a hľadáme našu primárnu a sekundárnu cieľovú skupinu. Kampaň nasadzujeme v rámci Google Display Network a sociálnych sietí (FB+IG).

**NIE JE OD VECI,  
MAŤ SVOJ SKLAD  
NA VECI**

Vyskúšajte nový self-storage a uskladnite svoje veci jednoducho a spoľahlivo.



**BOXY  
LAND**

**NIE JE OD VECI,  
MAŤ SVOJ SKLAD  
NA VECI**

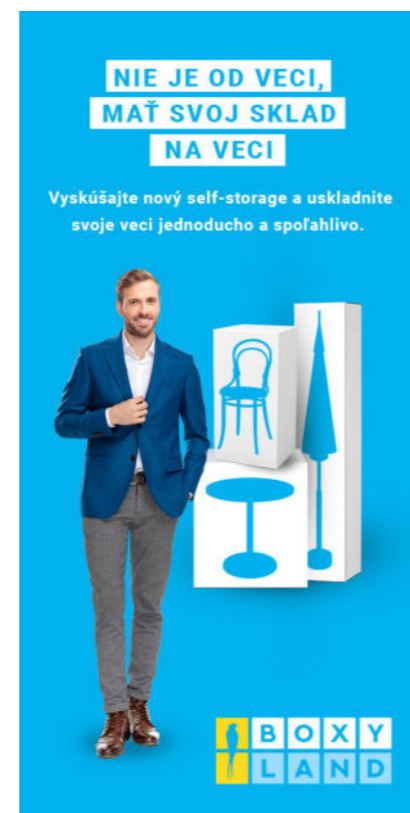
Vyskúšajte nový self-storage a uskladnite svoje veci jednoducho a spoľahlivo.



**BOXY  
LAND**

**NIE JE OD VECI,  
MAŤ SVOJ SKLAD  
NA VECI**

Vyskúšajte nový self-storage a uskladnite svoje veci jednoducho a spoľahlivo.



**BOXY  
LAND**

**NIE JE OD VECI, MAŤ SVOJ  
SKLAD NA VECI**

Vyskúšajte nový self-storage a uskladnite svoje veci jednoducho a spoľahlivo.



**BOXY  
LAND**

**NIE JE  
OD VECI,  
MAŤ SVOJ  
SKLAD  
NA VECI**

Vyskúšajte nový self-storage a uskladnite svoje veci jednoducho a spoľahlivo.



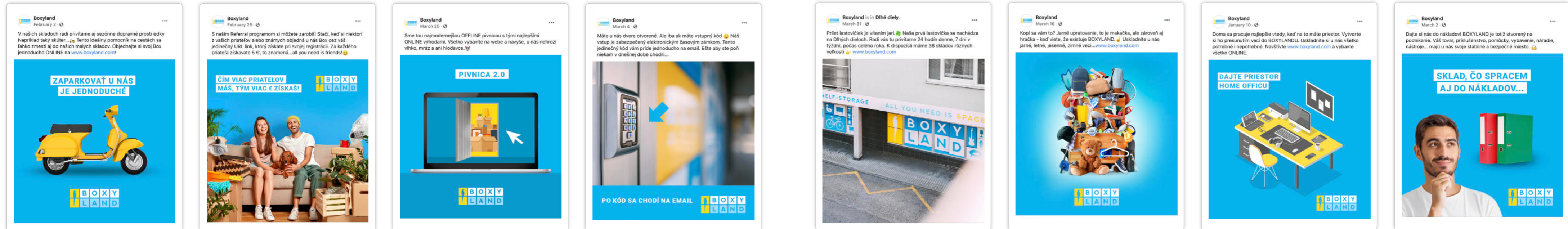
**BOXY  
LAND**

**NIE JE OD VECI, MAŤ SVOJ  
SKLAD NA VECI**

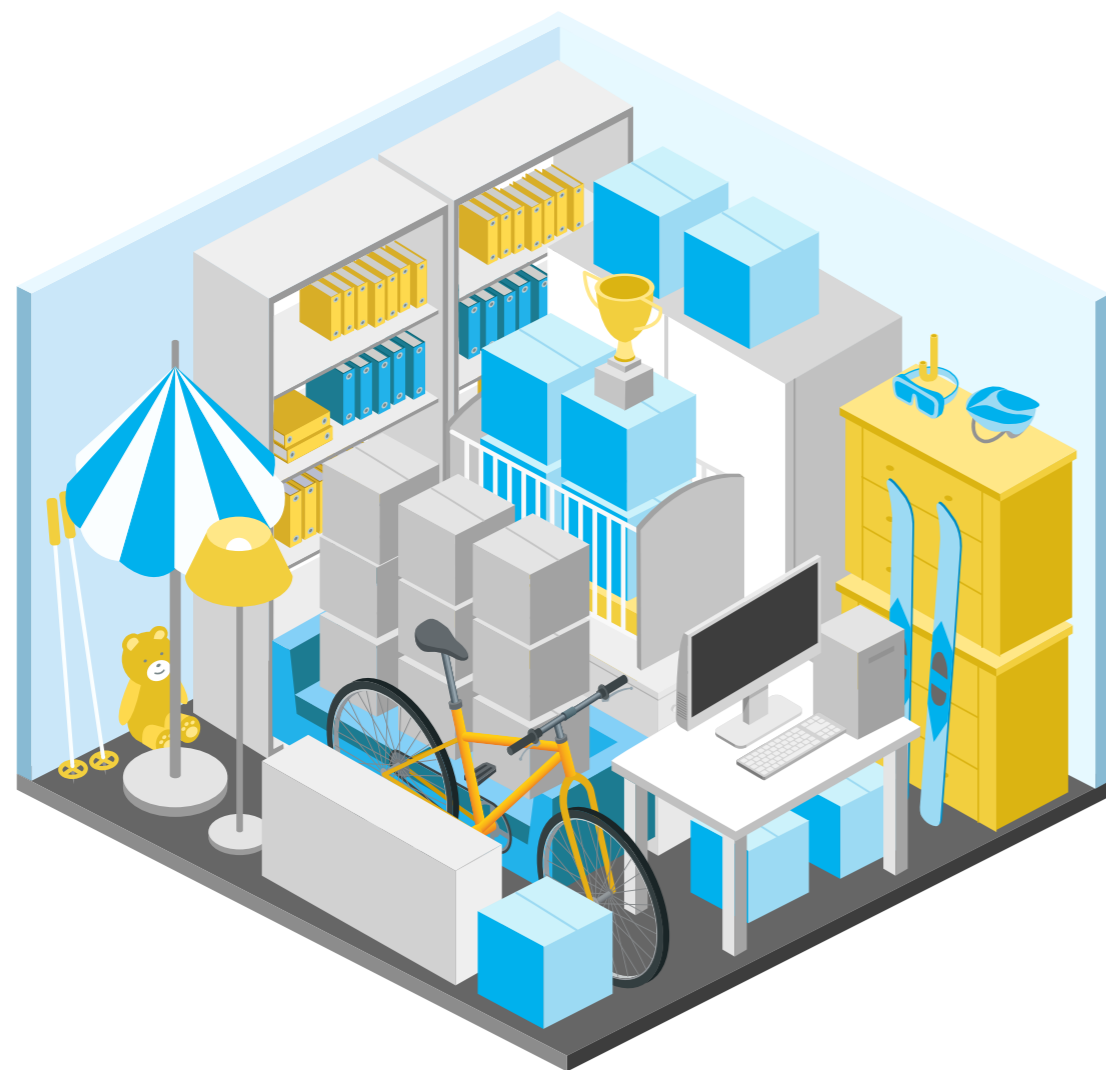


**BOXY  
LAND**

# Komunikácia na sociálnych sieťach



Primárne tu komunikujeme naše výhody a všestranné možnosti nášho využitia.



# Produkt

## Aktuálny produkt

### SKLAD

- moderný, atraktívny
- čistý, suchý, bezpečný
- flexi veľkosti
- "poruke" (výborná lokalita)
- online (komplet bezkontaktný proces objednania)

## Budúci produkt

### FRANCHISA

- licencia na produkt "SKLAD"
- know-how produktu "SKLAD" (technické, prevádzkové, marketingové)
- APP - website nástroj na správu
- BRAND (atraktívny)
- sieť - manažérske know how, budúca perspektíva

## Budúci produkt

### Software na správu nehnuteľností

- správa rôznych typov nehnuteľných priestorov /okrem skladov/
- prostredníctvom app umožniť prenájom parkovacích boxov, meeting pointov, schránok, a pod.



# FINANČNÁ ČASŤ





# Biznis plán

**Predávame Franchisu - licenciu na náš produkt.**

**Produktom je:**

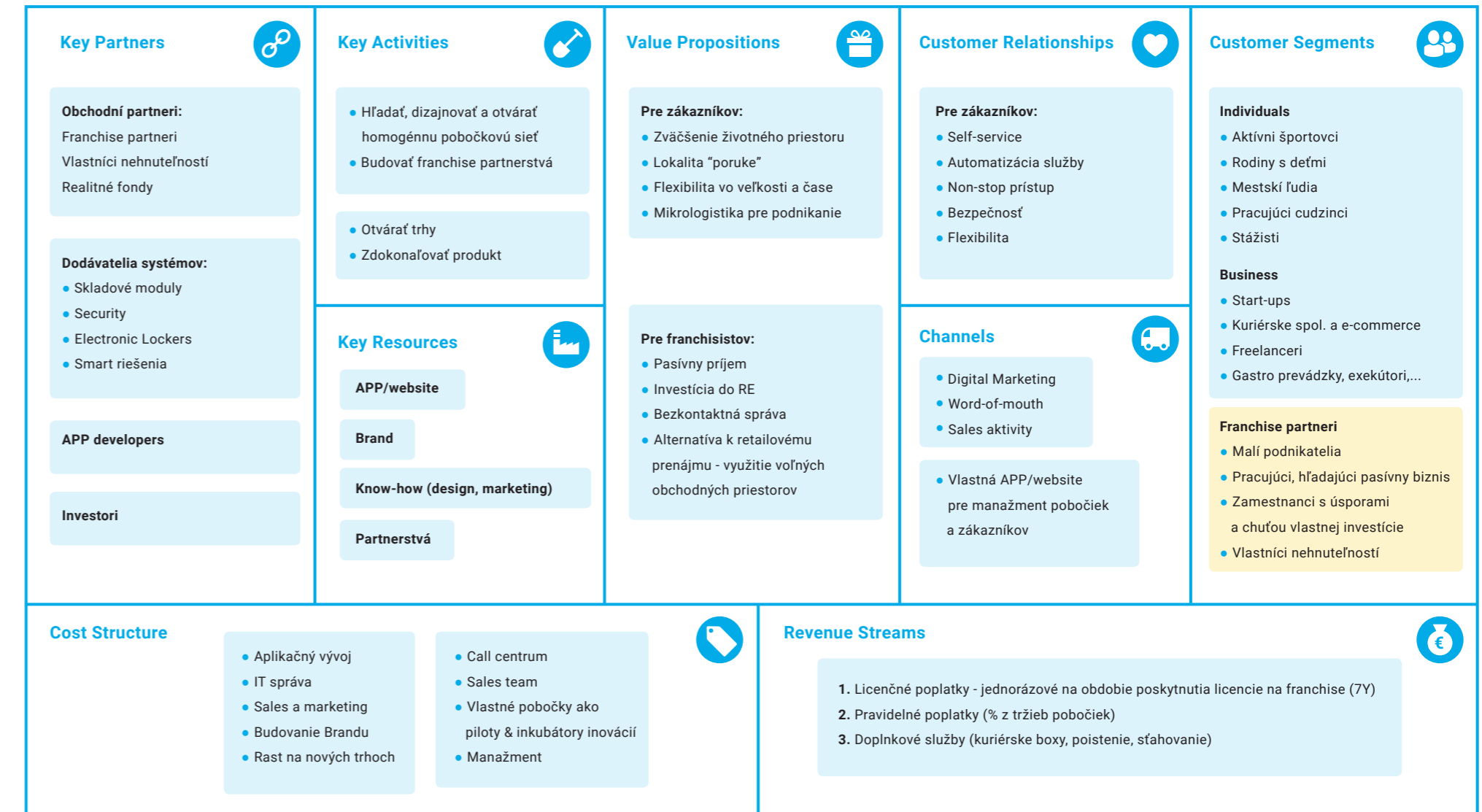
- Aplikácia pre bezkontaktnú obsluhu zákazníkov pri prenájme skladových priestorov.
- Návrh technických elementov prerábky a monitoring skladových priestorov.
- Brand - služby pre koncového zákazníka sú zabalené do jednotného vizuálu pre efektívnu pobočkovú komunikáciu.

## CIEĽ

- Vytvorenie pobočkovej siete homogénnych priestorov, ktoré budú v centrálnej správe a budú využívať jeden systém.
- Hodnota projektu bude spočívať vo vybudovaní sietí medzinárodných pobočiek rovnakého zamerania.
- Sieť bude atraktívnym artiklom pre self-storage skupiny a v budúcnosti hlavne pre logisticko-obchodné skupiny a realitné fondy.
- Homogénna skupina bude schopná veľmi rýchlo etablovať nové technológie skladovania alebo preskladovania a zvyšovať pridanú hodnotu priestoru.
- Hlavný spôsob rastu je cez franchisingových partnerov.

**Našou pridanou hodnotou je poskytnutie atraktívneho nástroja na premenu priestoru na pobočku za potreby minimálnej fyzickej správy a s maximálnou automatizovanou digitálnou obsluhou zákazníka.**

# Biznis model



## Cieľový trh

Cieľom sú metropoly s výskytom obyvateľov >1 mio obyvateľov a hlavné mestá s menším počtom >500 tis. Nie je cieľom plošné šírenie v danej krajine, ale koncentrácia na miestach s najväčším výskytom obyvateľov. V krátkodobom horizonte je potenciál trhu 1 pobočky na 150 tis. obyvateľov. Dlhodobo na 30 – 50 tisíc.

Mesto	Krajina	Obyvatelia
Berlín	Nemecko	4 748 843
Madrid	Španielsko	4 084 588
Rím	Taliansko	3 725 729
Paríž	Francúzsko	2 917 200
Bukurešť	Rumunsko	2 448 453
Viedeň	Rakúsko	2 423 045
Hamburg	Nemecko	2 314 374
Budapešť	Maďarsko	2 287 229
Varšava	Poľsko	2 273 591

Mesto	Krajina	Obyvatelia
Barcelona	Španielsko	2 273 591
Mníchov	Nemecko	1 955 591
Miláno	Taliansko	1 755 503
Praha	Česko	1 647 684
Sofia	Bulharsko	1 638 156
Brusel	Belgicko	1 544 257
Kolín nad Rýnom	Nemecko	1 378 757
London	Anglicko	10 626 123
New York	USA	10 837 862

Odhad obyvateľov žijúcich v mestách.



# Finančný plán

	AKTUAL	1/2 R	1 R	2 R	3 R	4 R	5 R	6 R	7 R	7R KUMUL
Počet pobočiek	3*	10	30	60	100	160	230	300	370	
Z toho franchise	1	8	28	58	98	158	228	298	368	
Výnosy - FR licencie		20 000	540 000	600 000	800 000	1 200 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	7 360 000
Výnosy (% mes. poplatky) self-storage	10 000	10 000	24 000	180 000	360 000	600 000	960 000	1 380 000	1 800 000	5 324 000
Doplnkové výnosy - mesačné poplatky			24 000	180 000	360 000	600 000	960 000	1 380 000	1 800 000	5 304 000
<b>VÝNOSY</b>	<b>10 000</b>	<b>30 000</b>	<b>588 000</b>	<b>960 000</b>	<b>1 520 000</b>	<b>2 400 000</b>	<b>3 320 000</b>	<b>4 160 000</b>	<b>5 000 000</b>	<b>17 988 000</b>
Projektové náklady (OpEx & CapEx)	200 000	200 000	587 900	600 000	1 200 000	1 200 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	11 187 900
EBITDA	-190 000	-170 000	100	360 000	320 000	1 200 000	920 000	1 760 000	2 600 000	6 800 100

POTREBY FINANCOVANIA V ĎALŠÍCH 2 ROKOCH	AKTUAL	1/2 R	1 R
SEED CAPITAL 1 (FOUNDERS)	200 000		
SEED CAPITAL 2		200 000	
SERIES A			600 000

TERMINÁLNA HODNOTA V ROKU 7 €14 735 176

**HODNOTA PROJEKTU V ROKU 7 € 21 535 276**

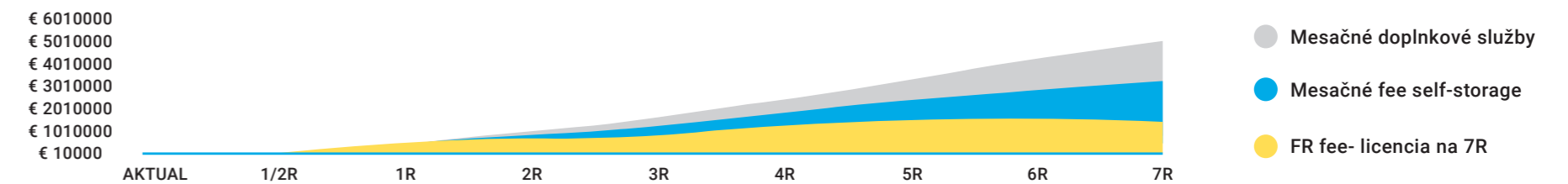
Sumy v EUR.

## COMMENTS:

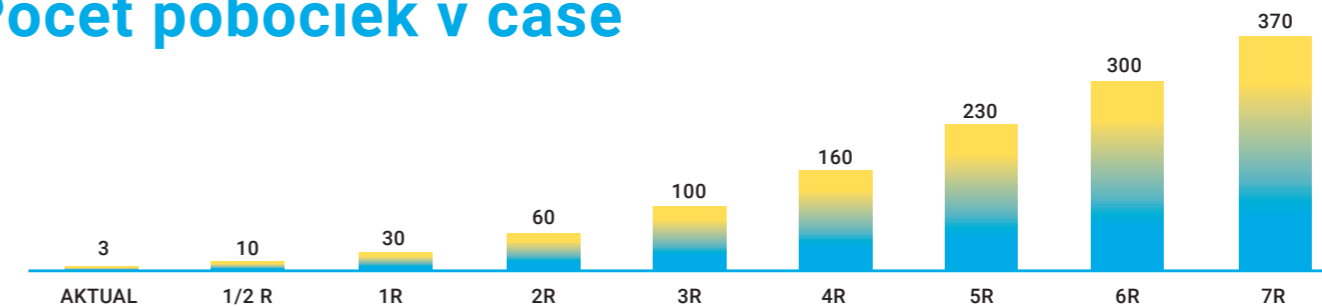
- VÝNOSY - FR licencie, sú jednorázové (vstupné) poplatky, ktoré hradí Franchisee pri uzavretí zmluvy. Zahŕňa integráciu do APP a licenciu pobočky. Platia sa na obdobie poskytnutia licencie (t.j. 7 rokov). Po tejto dobe sa obnovuje. Opakované licenčné poplatky na dané pobočky sú zahrnuté v terminal value.
- Výnosy (mesačné poplatky) self-storage - poplatky inkasované ako % z tržieb FR partnera za poskytovanie čisto prenájmu self-storage priestorov zákazníkom.
- Doplnkové výnosy - mesačné poplatky - výnosy v súvislosti s poskytovaním doplnkových služieb na pobočke (kuriérske boxy, poistenie, sprostredkovanie sťahovania a pod.)
- Projektové náklady (OpEx & CapEx) - zahŕňajú náklady projektu predovšetkým na aplikačný a produktový vývoj, prevádzku spoločnosti, IT, Sales aktivity, marketing a manažment. Nie sú tu zahrnuté kapitálové výdavky na kúpu nehnuteľností ani ich rekonštrukcie (okrem rekonštrukcie prvých dvoch vlastných pilotných pobočiek). Výdavky na zriadenie pobočky znáša Franchisee partner (držiteľ licencie).
- \*TERMINÁLNA HODNOTA V ROKU 7 - hodnota spoločnosti z pokračujúcich aktivít po 7. roku (7Y). Suma diskontovaných tokov z aktuálnej pobočkovej siete v roku 7 pre ďalšie obdobie.
- V hodnote projektu nie je zahrnutý potenciálny realitný výnos - z vlastníctva a prenájmu nehnuteľnosti v rámci pobočkovej siete.

Poplatok za 1 licenciu na 1 pobočku	€ 20.000	Mesačný poplatok na 1 pobočku (% tržieb)	€ 500	Mesačné doplnkové služby	€ 500	Veľkosť pobočiek	100 - 500m <sup>2</sup>
-------------------------------------	----------	--	-------	--------------------------	-------	------------------	-------------------------

## Štruktúra výnosov



## Počet pobočiek v čase



**AKTUAL\***  
3x Bratislava  
(1x v príprave, 1x pod franchise)

**1/2 YEAR R**  
10 pobočiek  
3x SR  
6x EU  
1x New York City

# Fázy projektu

## FÁZA 1 - Vstup na trh

- ✓ MVP spustený
- ✓ Pilotná pobočka s platiacimi zákazníkmi
- ✓ Príprava otvorenia pobočky č. 2 - centrum
- ✓ Franchisingový partner č. 1 na palube
- ✓ Funkčná APP/web

Valuácia 500 tis. EUR

## FÁZA 2 - Spustenie modelu rastu

- Customizácia pre zahraničné trhy
- Spustenie franchise produktu
- Otvorenie prvých pobočiek v zahraničí (EU + New York)

Valuácia 1+ mio EUR

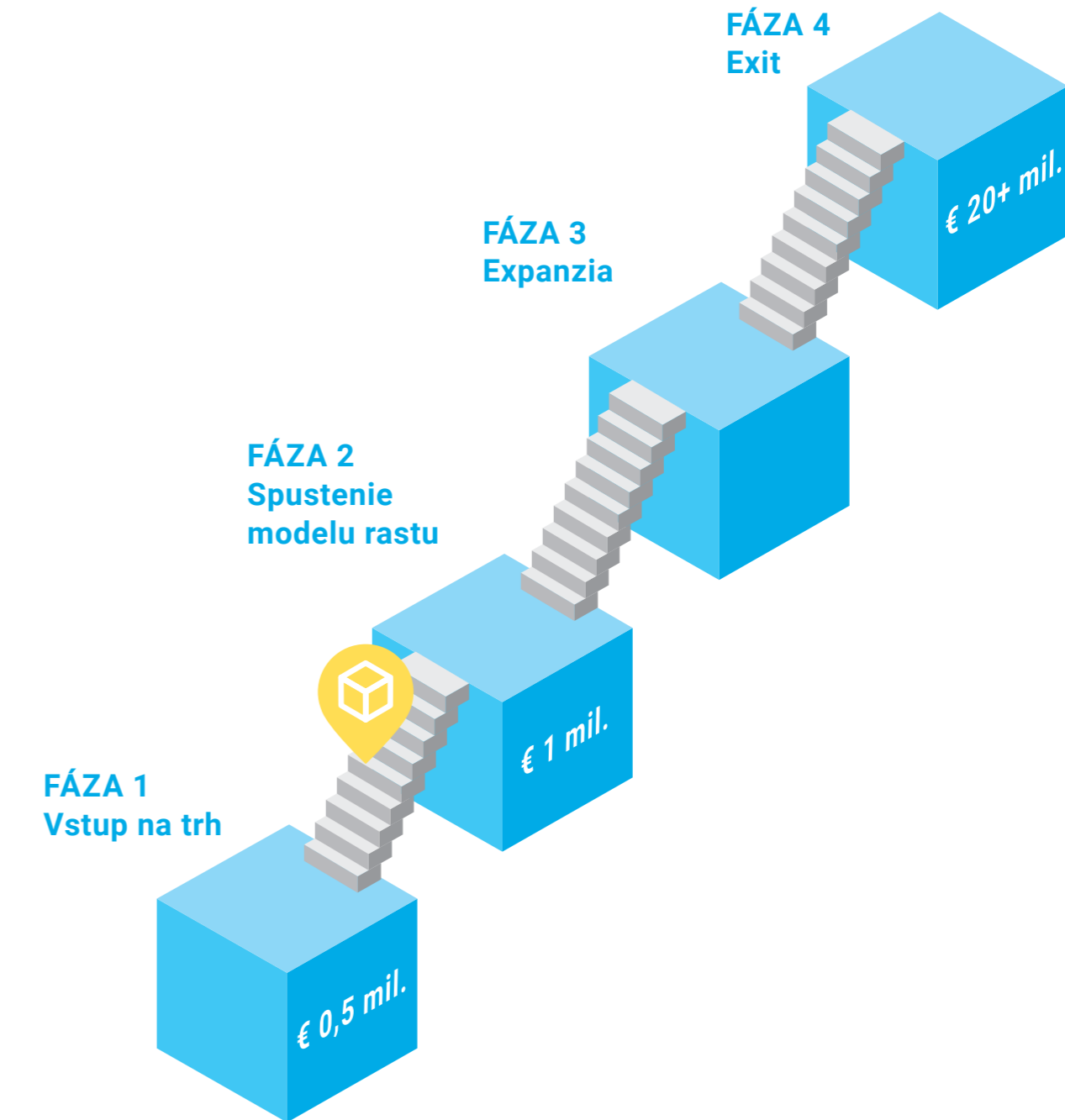
## FÁZA 3 - Expanzia

- Rozmach pobočkovej siete (licencie na produkt)
- Zvyšovanie pridanej hodnoty siete (kuriér boxy, dopln. platené služby)
- Maximalizácia štandardizácie procesov

## FÁZA 4 - Exit

- EXIT/akvizícia/zlúčenie

Valuácia 20+ mio EUR



## Budúce benefity

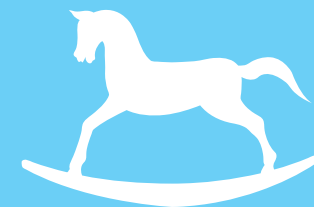
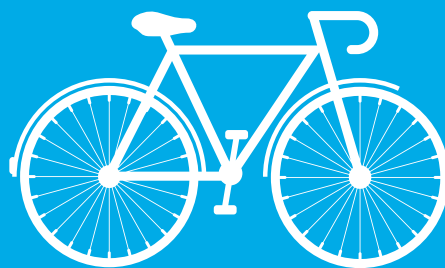
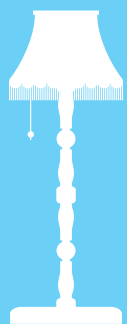


- Mikrologistika - sieť mestských skladových pobočiek bude využiteľná pre rozmach e-commerce.
- Infraštruktúra pre last mile delivery.
- Online nástroj pre správu a prenájom akéhokoľvek nebytového priestoru (sklad, parkovanie, meeting rooms).
- Odolnosť voči krízam - počas pandémie sa pobočky nezatvárali.
- VÝRAZNÝ REALITNÝ POTENCIÁL - fondové investovanie do nevyužitých mestských obchodných priestorov s cieľom prenájmu do BOXYLAND siete (s výnosom 5 - 10% p.a.).





# ALL YOU NEED IS SPACE



BOXYLAND, s.r.o | Vlárská 6 | 831 01 | Bratislava | [info@boxyland.com](mailto:info@boxyland.com) | 0908 527 147