

WETRONIC

Racing to the top of The Wall

"Waar modelbouw pas echt begint!"

VOORWOORD

Beste relatie, klant, familie, vrienden, modelbouwers en iedereen die de tijd genomen heeft om over de toekomst van Wetronic te willen lezen. In dit verhaal nemen we je mee terug in de tijd, maar nog veel belangrijker: we kijken ook vooruit en niet zomaar!

*"Hallo Theo,
Hoe gaat het met je nieuwe project?"*

"Hey Alwin, ja goed, nog bedankt voor dat gedegen advies van vorige week maar ik heb toch nog even jullie hulp nodig. Hoe kan ik het beste ..."

En zo beginnen veel van onze dagen. Wij zijn betrokken met onze klanten maar nog veel belangrijker: onze klanten zijn ook betrokken met ons. We hebben in 7 jaar tijd niet alleen een klantenbestand opgebouwd maar ook vooral een community waar we dagelijks nog steeds veel nieuwe gezichten aan toe mogen voegen. Dit unieke concept in de markt heeft er aan bijgedragen dat Wetronic van een kleine eenmanszaak in 2015 is uitgegroeid naar al meer dan vier jaar marktleider op het gebied van radiografisch bestuurbare modeltrucks en bij de vijf grootste modelbouwwinkels van Nederland hoort. En dat tussen de vele bedrijven die al tientallen jaren bestaan.

Met ons unieke concept hebben we bewezen dat we jaar op jaar heel hard kunnen groeien en niet alleen bestaand marktaandeel kunnen vergaren, maar ook veel nieuw marktaandeel kunnen creëren. Door ons hoogstaande serviceniveau bereiken we een veel breder publiek, ook mensen die niet per definitie modelbouwer zijn maar gewoon plezier willen hebben in de hobby. Uiteraard nemen we je graag mee in hoe Wetronic is begonnen, waar we nu staan en waar we eind 2022 al willen staan.

Ons motto is niet voor niets:
"Waar modelbouw pas echt begint!"



INTRODUCTIE

Uiteraard willen we u zo gedetailleerd mogelijk vertellen over onze plannen, maar niets is zo vervelend als een lang verhaal te lezen om er achter te komen dat het niet is wat u dacht. Daarom beginnen we met een korte introductie van ons plan zodat u alvast een beeld krijgt bij wat wij allemaal met u willen delen. Uiteraard hopen we dat u dit verhaal net zo enthousiast leest als wij en hetzelfde enthousiasme krijgt van dit mooie project.

The Wall - Dit gebouw is bij velen bekend als dat rode lange gebouw langs de A2 bij Utrecht. Na een valse start met de oprichting en de kredietcrisis komt het pand nu sterker terug dan ooit te voren. Door een nieuwe groep eigenaars begint het pand nu zijn echte bestemming te krijgen. In de loop van de jaren zijn er al vele grote namen gevestigd zoals F1 Racing Experience, Mediamarkt, BCC, Liemes, Amac en veel meer. Maar nog belangrijker: recent zijn er veel nieuwe partijen bijgekomen en ook wij willen later dit jaar aansluiten met ons nieuwe Experience Center.

Inmiddels is er een LOI overeenkomst ondertekend met de eigenaars van The Wall voor de ruimte direct aan de kop gelegen op de 1ste verdieping ter grootte van 4850 m2. Deze ruimte heeft een zeer grote raampartij wat zorgt voor extra exposure en de mogelijkheid om ons merk echt naar buiten te brengen voor een zeer groot publiek. Met deze ruimte maken we het mogelijk het Experience Center op te zetten waar al jaren zeer veel vraag naar is vanuit de modelbouwmarkt en ook om de jeugd te verbinden met de techniek door het faciliteren van een Makerspace center waar zij terecht kunnen om eigen projecten te doen en hierbij gebruik te maken van de laatste technieken op het gebied van 3D printen, elektronica, laser snijden, CNC frezen en nog veel meer.

In onze nieuwe locatie gaan we verder dan alleen de winkel met het inmiddels wereldberoemde serviceniveau. We gaan tevens uitbreiden door een totaal pakket te bieden aan onze community. In deze nieuwe locatie gaan we werken met diverse racebanen, een truckersbaan, een Crawlerbaan en een Makerspace center. Dit als geheel verstevigt de basis van Wetronic dat hiermee een Experience Center neerzet dat geen gelijke kent in heel Europa. Door de unieke locatie met goede bereikbaarheid en centrale ligging kunnen wij gaan bouwen aan de toekomst voor de modelbouwmarkt. Een markt die al heel lang bestaat maar ook heel snel ontwikkelt.

Afgelopen jaren zien wij een duidelijke trend ontstaan met goede groeicijfers over de hele modelbouwmarkt. Modelbouw is populairder dan ooit en groeit al jaren op rij met zo'n 6% per jaar en met de juiste strategie hebben wij al bewezen dat we zeer hard kunnen groeien in deze markt. Tot aan de Covid19 crisis groeiden wij elk jaar met meer dan 50%. En zelfs ten tijde van Covid19 hebben wij een groei laten zien van gemiddeld 24%. Nu Covid19 eindelijk op zijn retour is, zien wij ook direct weer een herstel van onze oude groeicijfers met een groei van 34% alleen al in het eerste kwartaal van 2022.

Door de komst van het Experience Center kunnen wij onze klantbinding nog verder verbeteren en door het aanbieden van abonnementen creëren we niet alleen een goede relatie met onze klant, maar ook een constante cashflow wat zorgt voor een stabiele onderneming voor de toekomst.



DE ONDERNEMER IN BEELD

Alwin Winius (34)

Als eigenaar en oprichter van Wetronic (Winius Electronics) ben ik al mijn hele leven actief in de modelbouw en elektronica. Als klein jongetje bouwde ik al mijn eigen bestuurbare auto's om, want ze moesten sneller, sterker en beter zijn dan alles wat er was te vinden bij de lokale speelgoedwinkels. Opgegroeid in een gezin waarin techniek de basis was en niet verleid om het schooladvies te volgen om boekhouder te worden ben ik mijn hele leven bezig geweest met creativiteit en het vergaren van kennis in de breedste zin van het woord.

Door alle jaren ervaring, eerst als Service Engineer bij Océ Nederland in de hoog volume printers en daarna meerdere jaren als Service & Project Engineer bij Hessing/ Abiom in de meldkamer technieken op voornamelijk Schiphol, heb ik vele projecten en uitdagingen meegemaakt die me gebracht hebben tot waar ik nu als persoon sta.

De mensen om mij heen kennen mij als zeer loyaal, doorzetter en ambitieus, maar wel met een eerlijke blik op de toekomst. Door mijn drive om altijd met goede kennis ten tonele te komen heb ik mij in een zeer breed scala aan dingen verdiept om kennis te vergaren. Niet alleen in mijn professionele carrière stond ik bekend als iemand die altijd een oplossing zocht voor het probleem, zelfs als meerdere mensen vertelden dat het niet kon. Ook in mijn privé situatie ben ik de persoon waar mensen naar toe komen om technische uitdagingen op te lossen. Door deze drive beschik ik over een zeer brede kennis en ben ik in staat om in vrijwel elke situatie aan oplossingen te werken of dit nu technisch, sociaal of maatschappelijk is. Geen uitdaging is mij te groot en als ik ergens voor ga is dat altijd voor 200%.

Mijn kracht ligt dan ook vooral in het altijd werken naar een oplossing en het niet opgeven totdat deze gevonden is. Ik ben uiterst sterk in het analyseren, herkennen en oplossen van problemen. Door mijn van nature kalmte en rust ben ik staat om onder zeer hoge druk te werken zonder het overzicht te verliezen en om de taken op basis van prioriteit te verwerken. Vanuit dit zelfde karakter ben ik ook in staat om het bedrijf goed te leiden en de rust te behouden, zelfs in extreme situaties en uitdagingen zoals afgelopen jaren met Covid19.

“Een goede oplossing is altijd datgene waar de minste mensen hinder van ondervinden.”

“Perfekte oplossingen bestaan alleen in sprookjes, de echte oplossingen komen uit het vinden van de balans tussen twee tegenovergestelde.”



SOCIAAL & MAATSCHAPPELIJK BETROKKEN

Wetronic is niet alleen een commercieel bedrijf, we staan ook bekend om onze sociale en maatschappelijke activiteiten binnen de modelbouw maar ook daar buiten. Zo organiseren we elk jaar een eigen XXL Meeting in samenwerking met een lokale modelbouw vereniging, maar ondersteunen we ook diverse modelbouw verenigingen en scholen in onze directe omgeving.

Hierbij kun je denken aan technische ondersteuning op lokaal onderwijsgebied maar ook aan het helpen realiseren van een nieuwe truckersbaan voor het rijden op evenementen met de bestuurbare modeltrucks. Zo hebben we twee jaar terug nog een lokale onderwijsinstelling geholpen bij het bouwen en ontwikkelen van een op afstand bestuurbare waterstofauto voor wedstrijdverband waarmee zo lang en ver mogelijk gereden moest worden binnen een bepaalde tijd.

Door het helpen van lokale partijen bereiken we niet alleen een actieve community, maar ook vooral een betrokken community. Velen die betrokken zijn bij deze projecten worden door onze verbintenis ook klant bij ons. Maar voor ons nog belangrijker is dat we het mogelijk maken om de jeugd in aanraking te brengen met de techniek en de vereniging te voorzien van een stukje ondersteuning voor het voortbestaan van deze maatschappelijk belangrijke locaties.

Ook wij merken in de huidige markt dat er een groot tekort is aan technisch geschoold personeel. Helaas is dit ontstaan door verkeerde keuzes in het verleden waarin veel jeugd werd geadviseerd om niet voor de techniek te kiezen wegens de slechte lonen en het vieze werk. Ook gingen we alle opleidingen voor technische beroepen veel meer theoretisch maken waardoor de echte vaklui

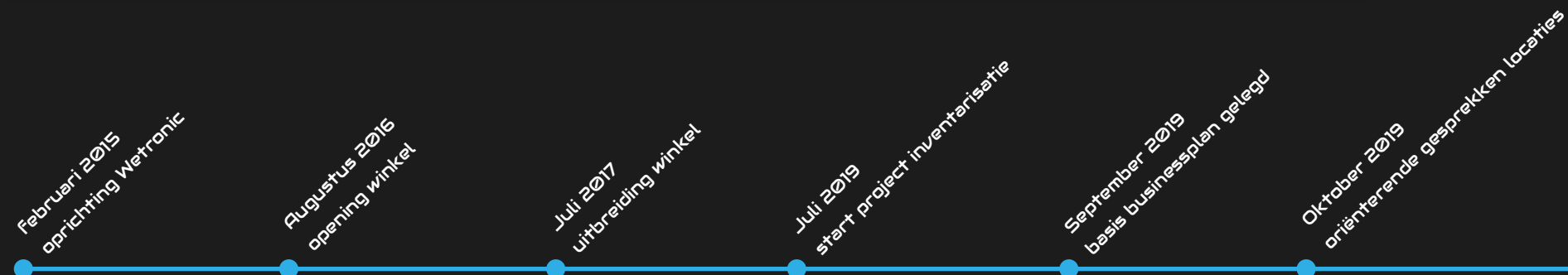
die we nu ook zo hard nodig hebben niet meer de juiste opleidingen konden volgen. Anno 2022 weten we allemaal wel beter, namelijk dat de keuzes die we toen gemaakt hebben ons nu achtervolgen in de markt.

Gelukkig zien we inmiddels een verandering in deze trend nu ook scholen en de overheid weer het belang van technisch personeel inzien en zich ook realiseren dat niet iedere zoon of dochter geboren is voor een kantoorbaan. Technische mensen hebben we net zo hard nodig als ieder ander. En er zitten vele verscholen talenten in deze groep die de kans moeten krijgen om net als ik, Alwin, zich te ontwikkelen in waar ze echt plezier in hebben.

Afgelopen jaren zijn er vele projecten gestart om de jeugd weer naar de techniek te krijgen. Echter zien wij nog wel een belangrijke schakel waarin wij een grote rol kunnen spelen. Nu wordt techniek veelal pas opgepakt vanaf de laatste jaren VMBO/HAVO/VWO of zelfs pas op het MBO/HBO. Wij zijn ervan overtuigd dat de echte kansen liggen bij het betrekken van de jeugd vanaf groep 7-8 op de basisschool door hen daar al te laten zien wat techniek echt inhoudt en wat je kunt bereiken met techniek. Dit is ook een van de belangrijkste bouwstenen van Wetronic – The Wall. Meer over dit onderwerp vindt u in het hoofdstuk “Makerspace” op blz. 35.



WETRONIC



HISTORIE

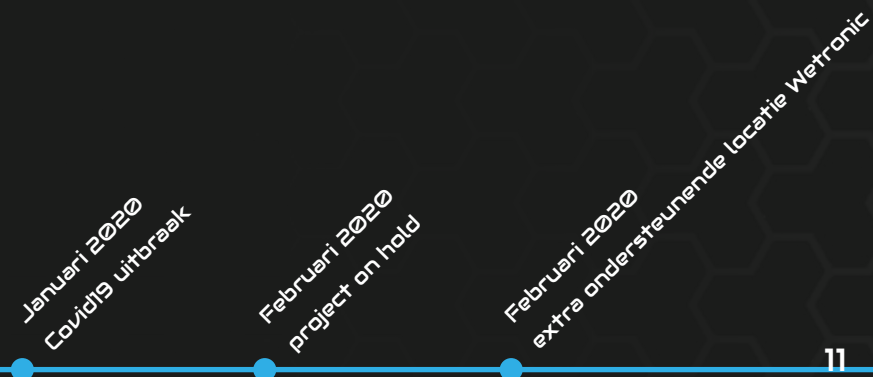
Wetronic is officieel opgericht per 24 februari 2015. Na diverse jaren hobbymatig elektronica modules voor vrienden en kennissen te hebben gemaakt, werd het tijd om de grote wereld in te trekken. Het begon met eigen modules speciaal gericht op modeltrucks en -schepen. Dit groeide snel uit tot een volwaardige webshop, waarna een winkel volgde aan de Dorpsstraat 12A in Nieuwegein. Met de opening van de winkel in augustus 2016 ontstond de eerste echt stap om klanten de service te bieden waar ik zelf al om bekend stond bij verenigingen en op evenementen.

Altijd meedenkend in oplossingen en het helpen uitwerken van projecten op de Modelbouwvereniging Woubrugge, maar ook in mijn vriendenkring: bij problemen en uitdagingen wist iedereen mij direct te vinden. Door de winkel nog in de avonduren te draaien, naast mijn werkzaamheden als Service & Project engineer bij de meldkamer, communicatie en toegangssystemen op Schiphol, kon ik beginnen aan het bouwen van een solide basis voor de toekomst van Wetronic zonder hier externe leningen en investeerders bij te betrekken.

In mei 2017 werd ik verrast door het feit dat het pand naast mijn winkel vrijkwam wat zorgde voor de mogelijkheid om de op dat moment al goed lopende winkel uit te breiden van 80 m² naar ruim 200 m². Klanten konden de winkel steeds beter vinden en ook kwamen ze van heinde en verre (Zwitserland, Engeland, Frankrijk, Duitsland, België, etc.) om de winkel te bezoeken. Door het steeds grotere succes heb ik mijn werkzaamheden als Service & Project engineer per 31-12-2017 stil gelegd en ben ik volledig verder gegaan in Wetronic.

Al snel kwam er ook personeel aan bod om het steeds grotere succes van de winkel te kunnen ondervangen. Zo is onze collega Ton er al bij sinds 2017 en hebben we vele collega's die al meerdere jaren bij ons in dienst zijn. Ook zien wij nog geregeld oud collega's die onze winkel blijven bezoeken als klant of gewoon voor de gezelligheid.

In de loop der jaren hebben we de winkel meerdere keren opnieuw ingericht door het alsmaar groeiende assortiment en de hoeveelheid producten die wij op voorraad hebben. Hiervoor hebben we diverse slimme oplossingen ontwikkeld zodat we met de beperkte ruimte toch een zeer groot aanbod konden bieden. Op dit moment hebben we ca. 20.000 producten zelf op voorraad en kunnen we meer dan 200.000 verschillende producten leveren. Om de harde groei van Wetronic bij te houden hebben wij begin 2020 een extra pand gehuurd om zo nieuwe collega's aan te kunnen nemen voor de klantenservice en online marketing op onze nieuwe locatie in Lexmond. Naast de nieuwe werkplekken is hier ook een opslagruimte en productieruimte gerealiseerd om zo ruimte te creëren in de winkel zelf.





WAAR STAAN WE NU?

Wetronic is al vier jaar op rij de grootste modelbouwwinkel op het gebied van radiografische modeltrucks. Ondanks dat we het tegen concurrenten op nemen waarvan de meeste al 50 jaar of meer bestaan, hebben wij onze plek in de markt al veroverd. Met een nieuw concept, gericht op service en betrokkenheid bij de klant en verder gaan waar de anderen stoppen, trekken wij meer en meer klanten naar ons toe. Maar nog veel belangrijker: wij houden onze klanten ook vast.

Dit doen we door te zorgen voor collega's die betrokken zijn met de hobby en deze zelf ook begrijpen. Maar ook door de klant mee te nemen in het reparatieproces. Als er iets stuk gaat aan een model, dan leggen wij de klant ook uit waarom het stuk gaat en hoe dit de volgende keer te voorkomen is door aanpassing in onderhoud of rijstijl. Door onze transparante en eerlijke manier van werken

komen klanten graag terug. We zien dit terug in een zeer groot aantal klanten die bij ons terug blijven komen omdat wij meer doen dan alleen het verkopen van de producten.

Ons team bestaat uit diverse specialisten, elk met hun eigen kennis en kunde. Zo weten Alwin en Ton bijna alles van de trucks maar hebben we Thimo en Tycho die zelfs het allerlaatste nieuws als een van de eerste weten als het auto's betreft. Hebben we Julia die met elke bestelling wel raad weet en draait Sandra haar hand niet om voor de laatste marketingacties. En als het op de cijfers aankomt en het hele team in het gareel houden dan staat Lotte nog altijd klaar als office manager. Als het allemaal dan toch nog even net teveel wordt hebben we nog Erik en Naish die bijspringen in de weekenden wanneer het op zijn drukst is. Al met al een divers team dat goed op elkaar is ingespeeld en de basis biedt om verder te bouwen.

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022 Q1
Aantal orders	732	1.541	2.874	4.221	7.165	10.409	11.652	3203
Omzet	63.521	180.361	299.297	463.920	715.548	919.482	1.090.000	332.812
Groei	-	183%	66%	55%	54%	29%	19%	34%

- November 2021
project opnieuw opgepakt
- Januari 2022
1e contact verhuurder The Wall
- Februari 2022
gesprekken investeerders en aannemers
- Maart 2022
LOI overeenkomst The Wall



DE TOEKOMST

De plannen voor onze uitbreiding zijn niet nieuw, echter met de komst van Covid19 in 2020 hebben we deze destijds uitgesteld in afwachting tot er weer meer mogelijk zou zijn wat betreft evenementen en activiteiten. Nu dat Covid19 eindelijk op zijn retour is en wij weer verder kunnen gaan bouwen aan de toekomst, hebben we de basis van onze plannen uit 2019 verder opgepakt.

We hebben gezamenlijk het plan tegen het licht gehouden en zijn gaan brainstormen hoe we het werkelijkheid konden laten worden. Waar we eerst vooral keken naar functionaliteit en dachten dat locaties zoals The Wall buiten ons bereik zouden vallen, kwamen we er al snel achter dat ons plan breed gedragen wordt en dat deze locatie zich juist uitstekend leent voor ons plan. Niet alleen geeft het een boost aan de herkenbaarheid, ook merkten we een direct enthousiasme van zowel onze vaste kern van klanten als bij toeleveranciers waar we het plan voor hebben gelegd als ook bij de partijen die betrokken waren bij de voorgesprekken om dit plan mogelijk te maken.

Inmiddels hebben wij het plan geactualiseerd naar de huidige tijd zodat ook indien de maatregelen van Covid19 ooit weer terugkomen ons plan hierop ingericht is. Door een ruime opzet van de activiteiten en een modern luchtbehandeling systeem zijn wij volledig ingericht op de toekomst op een locatie waar wij onze activiteiten veilig en verantwoord kunnen blijven uitvoeren ook met inachtneming van de Covid19 maatregelen die wij afgelopen jaren hebben gekend.

In de onderbouwing van ons plan zijn we uitgegaan van cijfers die zelfs al rekening houden met een eventuele terugval doordat Covid19 maatregelen weer terugkomen in onze samenleving. Op deze manier weten we dat er een gezonde basis ligt voor de realisatie van het plan en dat we marge houden om eventuele tegenvallers goed op te kunnen vangen.

15 Juni 2022
75% investeerdersbudget

1 Juli 2022
sleutel overdracht en begin bouwfase

30 Oktober 2022
afronding bouwfase

1 November 2022
inrichting en verhuizing Wetronic

20 November 2022
pre-opening party Wetronic – The Wall

21 November 2022
officiële opening Wetronic – The Wall



MARKTONDERZOEK

Modelbouw is een hobby die door bijna 1 miljoen mensen alleen al in Nederland wordt beoefend. Veel mensen denken bij modelbouw direct aan de modeltreinen bij opa op zolder of de bestuurbare auto van de buurjongen die net door de straat heen reed. Maar modelbouw is veel breder en groter dan dat, modelbouw is een hobby waarin mensen de meest mooie constructies realiseren door gebruik te maken van allerlei materialen en technieken. Modelbouw is dan ook een van de meest voorkomende hobby's ter wereld en mogelijk zelfs de oudste hobby ter wereld. Daarnaast kan modelbouw door iedereen worden gedaan ongeacht leeftijd, financiële middelen of kennis.

Modelbouw is een van de meest verbindende activiteiten die er zijn. Veel modelbouwers zijn sociaal betrokken en actief. En ook al zijn er genoeg mensen die een beeld hebben dat de gemiddelde modelbouwer alleen op zijn zolderkamer zit, is het tegendeel juist vaak waar. Er zijn meer dan 100 modelbouwverenigingen in Nederland waar modelbouwers vaak wekelijks samen komen. Ook worden er meer dan 50 evenementen per jaar alleen al in Nederland georganiseerd waar modelbouwers hun mooiste werken presenteren aan andere modelbouwers en publiek dat geïnteresseerd is in wat mensen allemaal voor moois kunnen maken. Naar de modelbouwshow in Goes (elk jaar gehouden in het derde weekend van februari) komen meer dan 10.000 bezoekers. De internationale tegenhanger Intermodellbau Dortmund in Duitsland trekt elk jaar meer dan 80.000 bezoekers verdeeld over 4 dagen in april.

Leuk weetje:

Vele unieke uitvindingen over de eeuwen heen zijn ontstaan door de modelbouw. Wist u dat een van de meest bekende modelbouwers Leonardo Da Vinci is? Leonardo Da Vinci is echter nog lang niet de grondlegger van de

modelbouw hobby. Wel zijn schaalmodellen op basis van zijn tekeningen wereldberoemd en worden er nog steeds bouwpakketten van verkocht.

Tegenwoordig is modelbouw nog steeds een grote pionier op het gebied van techniek, vele bedrijven die technische ontwikkelingen doen passen schaalmodellen toe voor het doen van testen. Denk hierbij aan de moderne autotechniek waar schaalmodellen worden gebruikt als prototype om windtunneltesten uit te voeren, tot aan gehele technische installaties die op schaal worden gerealiseerd om de functionaliteit te testen alvorens de echte installatie te bouwen.

Modelbouwers zijn dus per definitie sociaal en betrokken personen. Ook hechten zij veel waarde aan het helpen van anderen met uitdagingen en problemen. Ondanks dat veel mensen ten onrechte aannemen dat je erg technisch moet zijn voor de modelbouw hobby, weten wij inmiddels uit ervaring dat maar 15 – 20% van de modelbouwers ook daadwerkelijk actief is in een technisch beroep. Voor velen is het een moment van ontspanning en rust om in de vrije tijd te werken aan een nieuw project of gewoon erop uit te gaan met vrienden en/of kinderen naar een grote zandvlakte. Daarnaast zien wij de laatste jaren een duidelijke kanteling in het feit dat modelbouw gezien wordt als een pure mannenhobby, steeds meer vrouwen weten inmiddels deze mooie hobby ook te vinden wat zorgt voor een bredere dynamiek in de markt.

Doordat consumenten de laatste jaren steeds bewuster worden van duurzaamheid zien we ook in de cijfers van de Kamer van Koophandel al jaar op jaar een gezonde groei van ca. 6% in de besteding per huishouden aan high end hobbyproducten. Inmiddels worden de speelgoedauto's



door ouders steeds vaker over geslagen en wordt er gekozen voor een modelbouwauto die sterker gebouwd is, maar nog belangrijker, ook gerepareerd kan worden als hun zoon of dochter een keer schade rijdt. De huidige consument is zich bewuster dan ooit van het feit dat het wegwerpen van goederen zorgt voor een belasting van het milieu die veelal te voorkomen is door bewuste keuzes te maken.

Daarnaast zien we ook een duidelijke toename van populariteit in het racen met bestuurbare auto's door het feit dat we voor het eerst in de geschiedenis een Nederlands kampioen in de Formule 1 hebben. Deze toename zien we al meerdere jaren en zal alleen nog maar verder toenemen omdat het racen met bestuurbare auto's betaalbaar, veilig en realistisch is. Dit zorgt ervoor dat velen dit als nieuwe hobby oppakken. Inmiddels zien we dat op outdoor locaties waar wedstrijden worden verreden er een ledenstop is en dat er een limiet is op het aantal deelnemers bij wedstrijden. Op een wedstrijd komen tot wel 200 mensen af die willen rijden en die daarbij ook familie en kennissen meenemen als support en ondersteuning. Doordat de huidige buitenlocaties weersafhankelijk zijn en niet zijn ingericht op zulke grote stromen aan deelnemers wordt de vraag naar nieuwe locaties alleen maar groter.

Gezien het feit dat veel van onze directe concurrenten zich de laatste jaren alleen maar bezig hebben gehouden met het zo snel mogelijk verkopen van producten en zich niet langer bezighielden met de passie van de modelbouw, zien we dat ze zich nu te laat realiseren dat dit niet de juiste keuze is geweest. Echter het opbouwen van goede klantenrelaties en kennis bij het personeel op managementniveau is een traject dat meerdere jaren kost waardoor zij niet in staat zijn om zomaar om te schakelen naar een Experience Center.

Wij hebben vanaf de oprichting van Wetronic onze bedrijfsvoering gericht op het zo lang mogelijk verbinden van klanten aan ons bedrijf. Hierdoor hoeven wij ons niet te begeven op de prijsvechters markt. Onze klantbinding is zo sterk dat wij bij het organiseren van evenementen meer vrijwilligers aangeboden krijgen dan dat we ooit nodig zullen hebben.



THE WALL

Deze iconische locatie is nog het meest bekend als de rode geluidswal in Utrecht en trekt jaarlijks een miljoenen publiek. Na een valse start ten tijde van de oprichting is er met de nieuwe eigenaars afgelopen jaren flink geïnvesteerd in de volgende fase waardoor The Wall nog herkenbaarder is geworden. Denk hierbij aan het grootste LED-scherm van Europa met een lengte van maar liefst 650 meter.

Van oudsher heeft The Wall zich vooral gericht op grote ondernemingen die dan ook al jaren te vinden zijn op deze locatie. Maar zij zien ook de unieke propositie die wij willen realiseren op deze locatie. Daardoor hebben we een van de meest prestigieuze locaties op The Wall tot onze beschikking om ons Experience Center op te bouwen. Inmiddels hebben wij een LOI overeenkomst ondertekend met betrekking tot de ruimte in The Wall waarin een huurvrije periode van 16 maanden is bedongen en een looptijd van 15 jaar met nog eens 10 optie jaren die de stabiliteit en investeringen die wij gaan doen zal veilig stellen zodat wij hier ook echt kunnen bouwen aan de toekomst van de hele modelbouwwereld.

Het Wetronic Experience Center komt niet in zomaar een ruimte te zitten. Wij hebben de glazen ruimte direct onder Amac en Liemes bedongen waarmee we een grote zichtbaarheid creëren naar de miljoenen passanten die elke dag voorbij komen. Daarnaast krijgen wij dagelijks uitzendtijd ter beschikking op het 650 meter lange LED-scherm om onze marketing nog meer kracht bij te zetten. Mede door deze unieke locatie zijn wij in staat om een groot publiek te bereiken van actieve modelbouwers als ook om een geheel nieuw netwerk van mensen aan te spreken dat ons dagelijks zal tegenkomen op weg naar hun werk of huis.

“De mens die stopt met reclame maken om geld te besparen is als de mens die de klok stilzet om tijd te besparen”
– Thomas Jefferson



MARKETING

Geen enkel succesvol bedrijf kan zonder goede marketing, we kennen allemaal de meest bekende slogans en reclames van grote bedrijven. Uiteraard hebben wij ook al enkele van deze slogans. Zoals degene welke wij al jaren gebruiken: “Waar modelbouw pas echt begint”.

Een goede marketing strategie is dan ook van vitaal belang voor het Experience Center. Door te kiezen voor deze unieke locatie krijgen we niet alleen een unieke uitstraling, maar ook een zeer grote herkenbaarheid.

Met alleen de locatie zelf zijn we er overigens nog niet, wij krijgen zendtijd beschikbaar op de grootste videowall van Europa. De zendtijd wordt verdeeld onder commercieel (85%) en huurders (15%). De zendtijd voor de huurders wordt verdeeld op basis van het gehuurde oppervlakte. Daar wij een van de grootste huurders zijn in The Wall, krijgen we hierbij een groot aandeel in de beschikbare zendtijd. Zo zien miljoenen mensen per dag onze reclame op de videowall langs de A2.

Naast de reclame uitingen op de videowall beschikken we over een zeer grote glaspertij rondom het pand, dat maakt het mogelijk om hier reclame uitingen op aan te brengen. Daarmee vergroten we de herkenbaarheid en is het direct zichtbaar waar we gevestigd zijn. Daarnaast willen we bij alle miljoenen mensen, welke elke dag langs The Wall rijden, een trigger creëren om ons te komen bezoeken.

Online werken wij dagelijks aan onze zichtbaarheid. Zo is er de website en daarnaast sociale media kanalen als Facebook en Instagram, hier plaatsen we regelmatig updates en acties voor bestaande en nieuwe klanten. Op sociale media en Google maken we gebruik van online advertenties om nieuwe klanten te bereiken. Door onze eigen collega's die direct betrokken zijn met de marketing kunnen we snel inspelen op veranderingen in de markt.

Met de komst van de locatie in The Wall gaan we ons eigen digitale magazine opzetten. Hierin geven we onze vaste klanten ieder kwartaal een update met onder andere evenementen en leverancier updates. Daarnaast sturen we regelmatig een nieuwsbrief met de nieuwste producten en aanbiedingen.

Op deze manier zijn we actief bezig met het betrokken houden van onze vaste klanten als ook het werven van nieuwe klanten.

Door het unieke concept van ons Experience Center in The Wall krijgen we op een natuurlijke wijze meer aandacht. Doordat dit nog niet eerder is gerealiseerd ontstaat er een zeer sterk concept, vele partijen hebben al interesse getoond om mee te doen met de realisatie van het project als ook het organiseren van evenementen en acties in onze locatie. Dit zorgt ervoor dat mensen nieuwsgierig worden en het zelf willen ervaren.



“Een kleine sprong voor
Wetronic, een grote sprong
voor de modelbouw wereld”

Waar modelbouw pas echt begint

WETRONIC

WETRONIC

Waar modelbouw pas echt begint



impressie

WETRONIC EXPERIENCE CENTER

In november van dit jaar gaan wij een geheel nieuw concept openen op een van de meest herkenbare locaties van Nederland The Wall in Utrecht. Door ons concept te combineren met een unieke locatie waar bereikbaarheid, herkenbaarheid en locatie centraal staan ontstaat een zeer krachtige mix.

Al jaren zien we een duidelijke interesse bij onze klanten om meer te doen met hun modelbouwhobby dan het bouwen op zolder of in de schuur en het wordt tijd dat er een vaste locatie komt waar iedereen kan rijden met zijn model, of dit nu een RC auto, vrachtwagen of ander gerelateerd modelbouw project is. Er is een grote vraag naar een centraal gelegen locatie waar mensen bij elkaar kunnen komen om samen hun hobby tot leven te brengen.

Op dit moment worden in de Benelux alleen maar tijdens evenementen rijdagen georganiseerd of wordt er op buitenlocaties gereden met de RC auto's. Echter met de onvoorspelbaarheid van het Nederlandse weer is er een grote vraag naar een indoorlocatie waar altijd gereden kan worden of het nu sneeuwt in april, of dat er weer een grote herfststorm de dakpannen van de huizen blaast in september.

Met de realisatie van ons Experience Center bieden we de mogelijkheid aan meer dan 1 miljoen modelbouwers alleen al in Nederland.



impressie





WETRONIC THE WALL OF SPEED

Met onze eigen racetracks voor zowel onroad als offroad zijn wij in staat om een groot aantal mensen tegelijk te ontvangen die kunnen komen racen op zowel individueel niveau als in groepsverband. De racebanen zullen 7 dagen per week open zijn waarbij abonneementhouders onbeperkt toegang hebben tot de racebanen en gastrijders tegen een vergoeding een dagkaart kunnen kopen. Daarnaast zullen wij groepsarrangementen organiseren waarmee zowel kinderfeesten (10+) als bedrijfsuitjes kunnen worden georganiseerd waarmee het mogelijk is om een kleine competitie op te zetten bestaande uit meerdere heats, afgesloten met een lekker snack na afloop in onze horeca.

The Wall of Speed

Ons onroad circuit zal voldoen aan de Europese competitie regelgeving maar tegelijk ook de allersnelste onroad indoor circuitbaan ter wereld worden. Met een rechtstuk van 2 x 25 meter verbonden door een kombocht kunnen de professionele coureurs snelheden halen van meer dan 100 km/u. Dit soort snelheden worden normaal alleen maar gehaald op outdoor circuits en maken onze baan dan ook uniek. Door de baan te certificeren voor de onroad competitie kunnen wij internationale events organiseren waarbij de wereldtop kan komen rijden en er ook officiële kampioenschappen gereden mogen worden.

The High Wall

Met ons offroad circuit zullen wij ons richten op zowel beginnende coureurs als ook op ervaren coureurs. Dit circuit kenmerkt zich ook weer door een officiële certificering wat ervoor zorgt dat ook hier officiële wedstrijden gereden kunnen worden. Maar nog belangrijker: door de unieke layout ontstaat een van de meest uitdagende banen van Europa, waarbij The Wall niet alleen voor de echte durfal is maar ook daadwerkelijk gebruikt kan worden om sneller over het circuit te gaan.

Competities en evenementen

Door de unieke opzet van onze racebanen kunnen wij standaard al ca. 150 werkplekken bieden aan bezoekers, zodat er bij grote evenementen een ruime capaciteit is. Indien er behoefte is aan nog meer werkplaatsen dan kunnen wij door de mobiele werktafels de capaciteit nog eens uitbreiden naar meer dan 300 werkplekken voor grote evenementen en kampioenschappen. Hiermee ontstaat een van de grootste RC racelocaties van Europa.

**"If you're still in control,
you're not going fast enough"**



WETRONIC CITY "THE WALL"

Uiteraard zijn we niet voor niets dé modeltruck specialist van de Benelux die wereldwijd bekendheid heeft verkregen door unieke producten te ontwikkelen en te verkopen over de hele wereld. Met de realisatie van een truckersbaan en Crawlerbaan kunnen wij onze vaste klanten voorzien van een zeer realistisch landschap, voorzien van realistische bebouwing en wegen zoals je die tegenkomt in de echte wereld. Dit in combinatie met de meest realistische modeltrucks zorgt ervoor dat er een werkelijke mini stad die tot leven komt.

Door gebruik te maken van een systeemvloer kunnen we onze baan tevens snel veranderen om zo elke keer weer een nieuwe belevenis te creëren en te zorgen dat klanten bij ons terug blijven komen. Door het betrekken van modelbouwers en door hun de ruimte te geven om de omgeving naar hun eigen hand te zetten ontstaat een dynamisch project waarin de gasten zelf kunnen bijdragen aan het realiseren van de ontwikkelingen in de stad.

Tevens kan in samenwerking met de Makerspace gewerkt worden aan projecten die vervolgens toegepast kunnen worden in de truckersbaan. Denk hierbij aan stoplichten op een kruispunt, een werkende containerkraan maar ook een nieuwe brug. Zelfs rijhulpsystemen kunnen ontwikkeld worden op schaalmodellen waarmee deze ruimte zich uitstekend leent om zich door te ontwikkelen over de jaren heen en mee te groeien met de laatste stand van de techniek.

Zo wordt de ruimte direct al dynamisch gerealiseerd wat inhoudt dat we kunnen werken met een verkorte daglicht cyclus wat ervoor zorgt dat de verlichting aanwezig op de truckmodellen ook echt tot zijn recht komt. Dit doen we door de verlichting in de ruimte te koppelen aan een lichtcomputer die diverse programma's over de dag afloopt. Zo is geen enkel moment in The Wall hetzelfde als het vorige.

Daarnaast zien we een steeds grotere vraag naar Crawlerbanen waarin modelbouwers hun nieuwste offroad crawler kunnen testen tot de limiet. Dit zijn uitdagende parcoursen over boomstammen, houten bruggetjes, rotsen en nog veel meer waarin het de uitdaging is om zonder hulp zover mogelijk in het terrein te komen. Hoe beter de auto gebouwd is, hoe beter die presteert in dit ruige terrein en wie wordt de eerste die het tot helemaal bovenaan redt?



**“Waar klein en groot
elkaar ontmoeten”**

WETRONIC MAKERSPACE

De Makerspace is de centrale bouwsteen van al onze activiteiten binnen het Experience Center. Met de Makerspace geven we modelbouwers de mogelijkheden om hun hobby te beoefenen waar zij thuis misschien geen of onvoldoende ruimte voor hebben.

Door de ontwikkeling op de huidige woningmarkt zien we dat de hobbykamer die zo gewenst was toch helaas achterwege moet blijven en ook is het investeren in divers specialistisch gereedschap zoals 3D printers, laser snijmachines, CNC freesmachine en andere meer high end gereedschappen vaak een stap die veel modelbouwers en vooral jongeren zich niet kunnen veroorloven. Door een hobbyruimte inclusief deze gereedschappen ter beschikking te stellen creëren we een extra markt voor de mensen die de hobby wel willen doen maar niet konden doen.

Dit in combinatie met onze ruime openingsuren zorgt ervoor dat we veel modelbouwers aan zullen trekken die gebruik zullen maken van deze ruimte, maar daarnaast ontstaat er een ook een natuurlijke mix van ervaren modelbouwers die er komen en nieuwe / jonge modelbouwers die willen beginnen aan de hobby en hierbij begeleiding zoeken hoe deze hobby te starten. Door deze groepen samen te brengen ontstaat er een uitwisseling van kennis en ervaring tussen beide groepen zonder dat hier direct externe begeleiding bij nodig is.

Daarnaast gaan wij ook workshops organiseren waarin we zowel modelbouwers als de jeugd mee gaan nemen in een unieke ervaring waar ze in aanraking komen met de techniek zonder de hoge drempel van theoretische kennis. Wij kunnen op een speelse en leuke manier laten zien hoe techniek en natuurkunde werken door middel

van bijvoorbeeld een workshop waarmee jongeren in vier cursusavonden hun eigen RC auto moeten bouwen met hulp van een ervaren modelbouwer, waarna vervolgens de teams onderling een competitie houden op een van onze eigen RC banen.

Door de jeugd op deze interactieve manier bezig te laten zijn met techniek kunnen wij zorgen voor de zo belangrijke koppeling tussen de jongeren die nog niet weten wat ze later willen worden, en de technische opleidingen, zonder ze gelijk af te schrikken met alleen maar theorie. De laatste jaren is een duidelijke trend zichtbaar waarmee scholen ook inzien dat puur theoretisch opleiden niet de oplossing is voor technische mensen. Veel jongeren zijn de afgelopen jaren weggelopen voor de techniek door de steeds groter geworden last van theorie in de opleidingen.

Door de opleidingen weer leuk en praktisch op te pakken ontstaat een nieuwe aanwas aan technisch personeel die hard nodig is voor onze maatschappij. Denk hierbij aan de elektricien, de loodgieter, de timmerman maar ook de engineer die ons in de toekomst moet beschermen tegen het stijgende waterniveau. Vele jongeren met een ambitie voor techniek worden afgeschrikt door de hoge theoretische belasting van de opleidingen.

Doordat wij al jaren samenwerken met diverse scholen in de omgeving hebben wij een goed netwerk waarin wij jongeren kunnen doorverwijzen naar scholen die zelf inmiddels ook meer praktische opleidingen organiseren om deze grote groep aan boord te houden voor de techniek.

WINKEL EN WEBSHOP

Onze service is altijd bekend geweest als een van de beste van Nederland. Ons motto is niet voor niets “Waar modelbouw pas echt begint”. Wij zien dat veel modelbouwwinkels de afgelopen jaren zich vooral zijn gaan richten op de snelle verkoop en grote volumes, maar dat zij hierbij de echte basis van waar modelbouw om draait zijn vergeten. Modelbouw draait om passie en voldoening en niks geeft meer voldoening dan een project dat geslaagd is. Dat is exact waar Wetronic voor staat.

Wij helpen klanten met de meest complexe projecten alsof het ons eigen project zou zijn. Door het delen van de echte passie in de markt zien wij dat we onze klanten vasthouden en een ware community hebben opgebouwd met klanten die graag terug blijven komen. Ook doen wij zelf nog altijd actief mee in de hobby. Zo hebben wij op dit moment diverse records in de modelbouw op onze naam staan.

Het realiseren van deze records laat onze betrokkenheid met de markt zien en zorgt ervoor dat klanten weten dat ze bij ons goed terecht komen om hun eigen records na te streven.

Met de komst van The Wall kunnen wij eindelijk weer de ruimte maken die nodig is om de goede service te kunnen bieden aan onze klanten op het gebied van reparaties en advies en kunnen wij de producten die we verkopen goed presenteren. Met meer dan 20.000 producten op voorraad hebben wij een groot assortiment met niet alleen standaard producten maar hebben wij ook diverse eigen merken op de markt gezet. Daarnaast hebben we overeenkomsten met exclusieve merken die wij zelf importeren.

Tevens hebben wij reeds al diverse grote merken overtuigd van onze kennis en kunde waardoor wij direct zaken kunnen doen met de fabrikant wat ten goede komt van een snelle service maar ook bijdraagt aan een betere marge op de producten die wij verkopen. Door de realisatie van The Wall kunnen wij deze positie nog verder versterken en uitbouwen in de toekomst.

Door de grotere winkelruimte en de mogelijkheid om een groter volume aan webshoporders te verwerken kunnen wij zorgen voor een beter voorraadmanagement. Dat verlaagt de kosten, verhoogt de marges en zorgt voor een betere leverbetrouwbaarheid naar klanten toe. Hierbij valt te denken aan het leveren van spullen op dezelfde dag, wat op dit moment nog door geen enkele partij wordt aangeboden in onze markt.



Onze records:

De snelste RC auto van de Benelux met 233km/u

De hoogste sprong met een RC auto van 12,5 meter hoog



HORECA

Met de komst van het Experience Center zullen klanten langer bij ons verblijven om er een echt dagje uit van te maken. Doordat klanten langer blijven ontstaat er een behoefte om wat te eten en drinken. Daarnaast zijn modelbouwers sociaal waardoor er ook een clubwerking zal ontstaan in de horeca waar mensen graag samen komen. Met een informele uitstraling is het fijn om te verblijven in de horeca en kan er gezellig worden gesproken over de hobby. Kinderfeestjes kunnen we als totaal pakket aanbieden door af te sluiten met een lekkere snack of gezonde hap aan het einde van de race experience die ze net hebben gehad.

Daarnaast ontstaat de mogelijkheid om samen met andere partners in The Wall een totaal pakket aan te bieden voor bijvoorbeeld personeelsuitjes. Deze kan men afsluiten met een echt diner in een van de direct naastgelegen restaurants. Ook bij zeer grote evenementen hebben we de mogelijkheid dit samen op te pakken met onze directe burens. Onze eigen horeca is berekend op zo'n 75 gasten. Echter kunnen we ook gebruik maken van ons buitenterras waarmee we in drukke periodes een veel grotere capaciteit hebben, daarmee kunnen we tot wel 300 gasten ontvangen. Hiermee zijn we voorbereid op de toekomst en beschikken we over voldoende capaciteit om al onze klanten een unieke ervaring te laten beleven.

Met onze eigen horeca richten we ons voornamelijk op de gasten welke even tussendoor wat willen eten en drinken om weer snel verder te kunnen met het rijden of bouwen aan een nieuw project. Hierbij gaan we dan ook uit van eenvoudige maaltijden en belegde broodjes welke snel te maken zijn. Hierdoor blijven we flexibel wat betreft bezetting en kunnen we snel inspelen op de wensen van de klant.



INVESTERINGEN

Het realiseren van een Experience Center is uiteraard een hele onderneming waarvoor de nodige verbouwingen gedaan dienen te worden. Omdat de ruimte die wij huren nog nooit in gebruik is genomen, hebben we een volledige casco ruimte waarin wij zelf alles naar onze eigen hand kunnen zetten. Inmiddels hebben wij vergaande gesprekken gevoerd met de aannemers en diverse installateurs zodat wij een goed beeld hebben van de benodigde installaties en werkzaamheden.

Door goed zicht te hebben op alle kosten weten we wat er nodig is en hebben we ook een duidelijk grip op de kosten. Zeker in deze tijden van hoge inflatie en stijgingen van personeelskosten en grondstoffen is het belangrijk dat wij goede afspraken maken met onze aannemer en installateurs. Door het werk onder te brengen bij één grote partij en het minimaliseren van zoveel mogelijk losse partijen zijn we erin geslaagd om de kosten onder controle te houden en een realistisch bouwplan neer te kunnen leggen.

Daarnaast hebben wij een lange overeenkomst van 15 jaar kunnen sluiten met de eigenaars van The Wall wat ervoor zorgt dat we zeker zijn dat onze investeringen ook terugverdiend kunnen worden. Dit geeft ons de mogelijkheid om te kiezen voor duurzame oplossingen die op korte termijn iets meer kosten met zich meebrengen, maar die zich op de lange termijn uitin in een lagere onderhouds- en energiekosten. Zo maken we gebruik van de laatste techniek op het gebied van energiezuinige verwarming en verlichting, dit alles om onze footprint zo klein mogelijk te houden.

Op dit moment is er een totale investering nodig van €2.000.000,- waarmee wij het plan geheel kunnen realiseren. Het grootste deel van deze investering wordt gevormd door de eerder genoemde investeringen op het gebied van verwarming en verlichting van de diverse ruimtes. Echter door in het begin te investeren in goede installaties worden onze operationele kosten verdeeld over de 15 jaar aanzienlijk lager.

Investing	Totale kosten	
Klimaatbeheersing	750.000	
Verlichting	250.000	
Wanden & schilderwerk	200.000	
Netwerk & beveiliging	75.000	
Truck & Race banen	150.000	
Makerspace	150.000	
Horeca	75.000	
Winkelinrichting	150.000	
Magazijn en Werkplaats	75.000	
Kantoor	25.000	
Toiletten	35.000	
Overig	65.000	
	Totaal	2.000.000



Waarvoor gaan jullie deze investeringen inzetten?

De meeste kosten zullen uiteraard direct voor zichzelf spreken, maar we nemen u graag nog even in detail mee door de investeringen die wij zullen gaan doen in The Wall. Op dit moment is er alleen een sprinkler installatie aanwezig in de ruimte en zijn er verder geen andere voorzieningen. Dit houdt in dat we een vrijwel volledige casco ruimte tot onze beschikking hebben waarin we de ruimtes naar eigen idee kunnen indelen.

Uiteraard moet er een klimaatbeheersing zijn en in een grote ruimte als deze geeft dat natuurlijk de nodige uitdagingen, daarom hebben we bewust gekozen voor een efficiënt systeem waarmee we energiekosten besparen en zo ook nog eens onze bijdrage doen voor een beter klimaat in de toekomst.

Net als bij de klimaatbeheersing gaan we ook voor een hoge kwaliteit aan verlichting wat zorgt voor efficiënte verlichting die niet alleen prettig is voor de bezoekers maar die ook weer energiezuinig is. Door dit te combineren met slimme systemen en sensoren in de ruimtes wordt de verlichting constant aangepast aan het al aanwezige licht in de ruimte en ook uitgeschakeld op het moment dat er geen activiteiten zijn binnen de ruimte. Dit passen we niet alleen toe op de kantoren maar op al onze ruimtes. Ook hebben we slimme verlichting dat niet alleen licht regelt maar ook nog eens bezoekersstromen in kaart kan brengen zodat we kunnen inspelen op wat onze bezoekers doen.

Naast de algemene installaties hebben we natuurlijk ook budget gerealiseerd per ruimte om deze in te kunnen richten, te voorzien van de nodige elektra en andere basisinstallaties en apparatuur. Denk hierbij aan de 3D

printers voor de Makerspace maar ook bijvoorbeeld het speciale racetapijt voor de racebanen of de rijdersstand waarop de bestuurders van de RC auto's plaats kunnen nemen om een goed overzicht over de baan te creëren.

Bij de horeca kiezen we voor een moderne look in combinatie met de industriële stijl die we al in het gehele pand toepassen. Door deze twee stijlen te combineren ontstaat een zeer aangename omgeving voor de bezoekers, maar ook een inrichting die tijdloos is en vele jaren mee kan zonder dat we na enkele jaren de inrichting weer moeten moderniseren. Zo houden we de cost of ownership over lange termijn een stuk lager.

Uiteraard gaan we ook onze winkel, magazijn en kantoor inrichten. Hier hebben we de kosten voor opgenomen in de begroting. We hebben gekozen voor een duurzame vloercoating in de magazijnen waardoor we met minimaal materiaalgebruik toch een zeer robuuste vloer kunnen realiseren. Voor de winkel, gangpaden en het experience gedeelte kiezen we voor een pvc tegelvloer. Deze vloer geeft een strak uiterlijk maar is bij beschadiging snel per tegel te vervangen zonder de gehele vloer opnieuw uit te nemen. Verder heeft deze vloer een goede demping wat het geluid en comfort ten goede komt zonder in te leveren op slijtvastheid.

Zoals u ziet hebben wij vooral de focus gelegd op de lange termijn. Ons hele plan is dan ook geschreven op het feit dat we minstens 15 jaar zullen verblijven in The Wall en waarschijnlijk zelfs nog veel langer. Door hier in het begin bewust voor te kiezen is onze initiële investering hoger maar op lange termijn verdienen wij dit heel snel terug, niet alleen door minder onderhoudskosten, maar ook door het zo laag mogelijk houden van onze CO₂ footprint.

Dagkaarten en strippenkaarten

	Prijs
Dagkaart Racen Dal Tarief p.p.	€ 12,50
Dagkaart Racen p.p.	€ 15,-
Dagkaart Trucks & Crawlers Dal Tarief p.p.	€ 12,50
Dagkaart Trucks & Crawlers p.p.	€ 15,-
Dagkaart Makerspace	€ 20,-
Strippenkaart Racen / Trucks & Crawlers 10x	€ 125,-
Strippenkaart Makerspace 10x	€ 175,-

Auto verhuur

Per 30 minuten (1 accu lading)	Prijs
Onroad Bestuurbare Auto Beginner	€ 15,-
Onroad Bestuurbare Auto Gevorderde	€ 20,-
Offroad Bestuurbare Auto Beginner	€ 15,-
Offroad Bestuurbare Auto Gevorderde	€ 20,-
Crawler Basis Model	€ 15,-
Crawler Luxe Model	€ 20,-
Extra accu	€ 10,-

Abonnementen

	Prijs	Korting Winkel / Horeca
Racen	€ 20,-	5% / -
Trucks & Crawlers	€ 20,-	5% / -
Makerspace	€ 30,-	5% / -
Racen + Trucks & Crawlers	€ 30,-	5% / -
VIP*	€ 40,-	5% / 10%

Evenementen

	Prijs
Kinderfeestje 10-16 jaar tot 10 personen (3 heats)	€ 199,-
Extra heat	€ 49,-
Bedrijfsfeest 10-50 personen (3-7 heats)	€ 25,- per persoon
Extra heat	€ 10,- per persoon
Workshop tot 30 personen	€ 40,- per sessie per persoon
Competitie	€ 12,50,- per deelnemer per klasse

Naast onze huidige inkomsten uit de winkel en webshop gaan we onze diensten verder uitbreiden door ook de diverse banen te exploiteren. Hiervoor gebruiken we diverse prijsstructuren voor zowel mensen die eens in de zoveel tijd komen rijden tot aan mensen die met meer regelmaat willen komen rijden.

Door al deze modellen met elkaar te integreren kunnen we de klant nog beter aan ons binden. Door het verhuren van bestuurbare auto’s geven wij klanten die nog twijfelen de unieke mogelijkheid om proef te rijden met een auto alvorens deze te kopen. Daarnaast zorgen we ervoor dat klanten ook hun uitgaven bij ons gaan doen voor onderdelen en nieuwe modellen door de abonnementen te koppelen aan korting in de winkel waarmee de klant niet alleen bij ons komt rijden, maar ook bij ons zijn producten zal aankopen.

Uiteraard ontvangen we ook inkomsten uit het verhuren van de banen, Makerspace en horeca aan zowel individuen als aan groepen zoals kinderfeestjes, bedrijfsfeesten maar ook echte competitie dagen. Door de terugkerende inkomsten van abonneementhouders ontstaat er een gezonde cashflow voor de onderneming.

Doordat klanten langer bij ons blijven gaan we ook voorzien in de mogelijkheid van een drankje en versnapering. Hierbij gaan we voor luxe broodjes, snacks, koffie en frisdrank. Dit kunnen we zowel bieden op rustige momenten via een automaat als met ons eigen horecateam dat zorgt voor een goede bediening en service op de drukkere tijden.

Uit ervaring weten wij dat de klanten die langer blijven hangen ook meer besteden dan klanten die specifiek naar de winkel komen voor een aankoop. Een klant die plezierig en rustig rondloopt geeft tot wel 25% meer uit in de winkel dan een klant die doel gericht komt shoppen.

Zie de tabellen op de linkerpagina voor een uitsplitsing van de verschillende inkomstenbronnen.

	2022	2023	2024	2025	2026	2027
	Year	Year	Year	Year	Year	Year
Omzet Webwinkel	€ 1.001.323	€ 1.995.000	€ 2.625.000	€ 3.333.750	€ 4.173.750	€ 4.987.500
Omzet Winkel	€ 864.010	€ 2.033.000	€ 2.805.000	€ 3.357.500	€ 3.761.250	€ 4.101.250
Omzet Makerspace	€ 4.578	€ 50.358	€ 86.982	€ 148.785	€ 188.843	€ 201.432
Omzet RC Racetracks	€ 5.735	€ 51.615	€ 114.700	€ 161.727	€ 176.638	€ 183.520
Omzet RC Crawlers + RC Truckersbaan	€ 6.882	€ 48.748	€ 77.423	€ 99.216	€ 111.259	€ 114.700
Omzet VIP	€ 1.835	€ 22.938	€ 54.133	€ 86.245	€ 113.770	€ 141.295
Omzet Horeca	€ 5.000	€ 150.000	€ 360.000	€ 528.000	€ 608.000	€ 705.500
Inkomsten Baanhuur	€ 7.340	€ 40.367	€ 56.652	€ 73.854	€ 86.698	€ 99.313
Autoverhuur	€ 8.000	€ 63.000	€ 137.500	€ 192.500	€ 235.000	€ 260.000
Totale omzet	€ 1.904.703	€ 4.455.025	€ 6.317.389	€ 7.981.576	€ 9.455.207	€ 10.794.510
Inkoopkosten goederen	€ 1.254.215	€ 2.831.820	€ 3.872.700	€ 4.801.763	€ 5.687.950	€ 6.518.163
Kosten Makerspace	€ 687	€ 7.554	€ 13.047	€ 22.318	€ 28.326	€ 30.215
Kosten Racetracks	€ 860	€ 7.742	€ 17.205	€ 24.259	€ 26.496	€ 27.528
Kosten Crawlers en Truckersbaan	€ 1.032	€ 7.312	€ 11.613	€ 14.882	€ 16.689	€ 17.205
Kosten Horeca	€ 1.750	€ 52.500	€ 126.000	€ 184.800	€ 212.800	€ 246.925
Kosten Autoverhuur	€ 1.200	€ 9.450	€ 20.625	€ 28.875	€ 35.250	€ 39.000
Totale inkoopkosten	€ 1.259.745	€ 2.916.378	€ 4.061.191	€ 5.076.897	€ 6.007.511	€ 6.879.035
Bruto marge	€ 644.958	€ 1.538.647	€ 2.256.198	€ 2.904.680	€ 3.447.696	€ 3.915.474
Personeelskosten	€ 120.513	€ 203.569	€ 278.423	€ 350.503	€ 397.485	€ 431.946
Sociale lasten	€ 22.841	€ 36.944	€ 50.529	€ 63.610	€ 72.136	€ 76.832
Pensioenskosten	€ 12.152	€ 20.357	€ 27.842	€ 35.050	€ 39.748	€ 43.195
Overige personeelskosten	€ 89.550	€ 100.344	€ 45.851	€ 51.192	€ 54.010	€ 55.812
Management Fee DGA	€ 53.250	€ 60.000	€ 60.000	€ 60.000	€ 60.000	€ 60.000
Huisvesting	€ 123.292	€ 297.047	€ 585.202	€ 599.832	€ 610.426	€ 630.198
Kantoor & ICT	€ 28.207	€ 88.700	€ 109.200	€ 236.000	€ 157.600	€ 118.400
Marketing	€ 33.006	€ 59.539	€ 85.262	€ 105.250	€ 122.753	€ 145.270
Algemene kosten	€ 107.278	€ 182.463	€ 401.187	€ 302.703	€ 358.861	€ 418.507
Totale operationele kosten	€ 590.090	€ 1.048.963	€ 1.643.496	€ 1.804.141	€ 1.873.020	€ 1.980.160
EBITDA	€ 54.868	€ 489.684	€ 612.702	€ 1.100.539	€ 1.574.677	€ 1.935.315
Afschrijving	€ 62.064	€ 183.277	€ 198.402	€ 199.277	€ 199.277	€ 199.277
EBIT	-€ 7.195	€ 306.407	€ 416.925	€ 902.137	€ 1.375.399	€ 1.736.037
Rente	€ 2139	€ 95.372	€ 93.268	€ 86.325	€ 64.368	€ 38.906
Aflossing	€ 11.000	€ 244.000	€ 244.000	€ 244.000	€ 444.000	€ 437.883
Winstdeling investeerders 5%						
Winst voor belasting	-€ 20.334	-€ 32.965	€ 64.336	€ 550.966	€ 821.925	€ 1.190.478
VPB belasting	-€ 3.050	-€ 4.945	€ 9.650	€ 82.645	€ 123.289	€ 178.572
Netto Winst	-€ 17.284	-€ 28.021	€ 54.686	€ 468.321	€ 698.636	€ 1.011.907

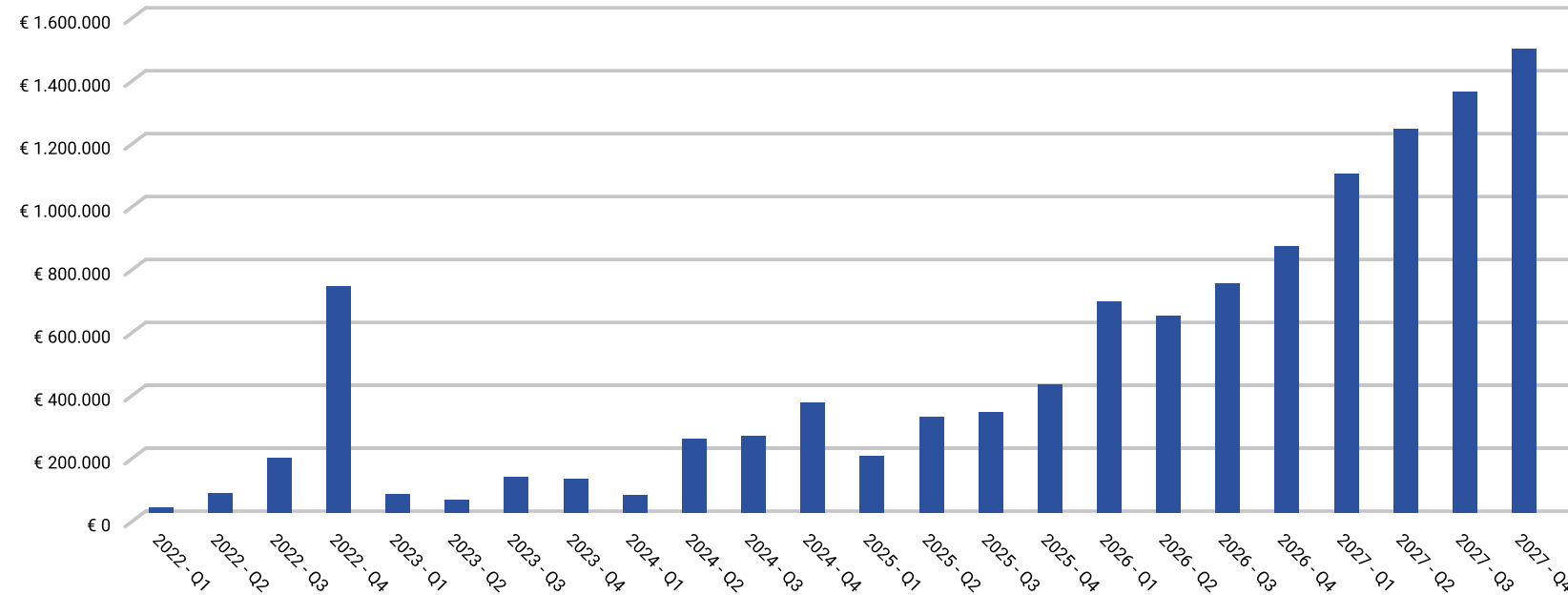
wijzigingen voorbehouden

BEGROTING

Uiteraard hoort bij zo’n ambitieus plan ook een goede en onderbouwde begroting. Om u van een totaal beeld te voorzien hebben we zowel de afgelopen 2 jaar van onze onderneming meegenomen als ook de toekomstige 5 jaar. Wij gaan per eind oktober onze Experience Center openen in The Wall. De effecten hiervan zijn meegenomen in de cijfers voor 2022 maar komen pas echt naar voren in het jaar 2023 daar wij uitgegaan zijn van een afwachtende start periode bij de klant.

Uiteraard hebben we een nog veel gedetailleerdere begroting die u bij ons kunt opvragen. Hierin nemen wij u zelfs per kwartaal mee en hebben we ook onderbouwd hoe we tot deze cijfers zijn gekomen. Neem hiervoor contact met mij via alwin@wetronic.nl

Cashflow





RISICO'S EN MOGELIJKHEDEN

Uiteraard een vraag die wij onszelf ook hebben gesteld. Gelukkig zijn we uitgegaan van een uiterst terughoudende voorspelling van onze inkomsten en hebben we door de grote ruimte veel mogelijkheden tot extra capaciteit en ruime opzet van alle activiteiten. Zo zijn we corona proof ingericht, hebben we de mogelijkheid om snel extra capaciteit bij te schakelen en is een groot deel van onze kosten direct afhankelijk van de inkoop. Door goede afspraken met toeleveranciers hebben we geen inkoopverplichting en kunnen onze inkoop behoeftes snel aanpassen aan onze omzet.

Daarnaast zijn we uitgegaan van een aftastperiode van klanten die eerst vooral dagkaarten zullen aanschaffen alvorens over te gaan naar een abonnement. Door dit reeds mee te nemen in onze begroting kunnen we u eerlijke cijfers geven zonder deze mooier te laten lijken dan dat ze zijn.

Wat als het even tegen zit?

Doordat modelbouw al een hobby is die zeer lang bestaat zijn we verzekerd van een markt die door de tijd wel verandert maar altijd zal blijven bestaan. Zelfs in tijden van economische recessie is de modelbouw een markt die zeer actief blijft daar mensen rust en passie vinden in deze hobby wat voor velen niet in geld is uit te drukken.

Wat als het succes ineens veel groter is dan verwacht?

Door onze ervaring met sterke groei binnen de onderneming zijn we hier volledig op ingespeeld. De ruimte in The Wall is dermate groot dat we voldoende ruimte hebben om uit te breiden. Indien het succes zo groot is hebben we de mogelijkheid om in de toekomst meerdere locaties te openen verspreid over heel Europa. Op dit moment ligt onze focus volledig op de huidige

locatie, maar het plan leent zich om over heel Europa uit te rollen.

Welke capaciteit hebben jullie om mensen te ontvangen?

Per ruimte hebben wij het maximaal aantal klanten per dag en per jaar vast gesteld. Dit is gebaseerd op de verblijfsduur van de personen in deze ruimte. Hierbij is rekening gehouden met eventuele piekbelastingen waardoor u ziet dat het aantal bezoekers per jaar niet gelijk is aan de som van het aantal bezoekers per dag over een jaar gezien.

Ruimte	Aantal bezoekers per dag	Aantal bezoekers per jaar	Verblijfsduur gemiddeld
Winkel	1500	750.000	30 minuten
Racebanen	500	200.000	2 uur
Truckers Ruimte	100	75.000	6 uur
Horeca	400	100.000	2 uur
Makerspace	100	50.000	6 uur

Wat als specifieke ruimtes veel meer aanloop krijgen?

Om een goed inzicht te krijgen in bezoekersstromen binnen het pand maken we gebruik van registratiesystemen. Dit geeft ons niet alleen inzicht in het aantal bezoekers maar ook waar klanten lang verblijven en in drukte op locaties zodat we wijzigingen kunnen doorvoeren op de basis van data die wij verzamelen. Ons moderne lichtsysteem beschikt over een koppeling met Interact van Philips wat de mogelijkheid geeft om door middel van de lichtarmaturen inzicht te krijgen in looproutes van klanten zonder hierbij registratie op het gebied van privacygegevens te doen.



Wat als een pandemie roet in het eten gooit?

Inmiddels hebben wij goede ervaringen hoe we met beperkte middelen nog steeds een goed resultaat kunnen neerzetten. Zelfs in de corona jaren hebben we bewezen dat we nog steeds een groeiende onderneming hebben. Uiteraard hebben we de opzet zo gemaakt dat we veilig en verantwoord open kunnen, ook met bijvoorbeeld de 1,5 meter afstand maatschappij die we afgelopen jaren hebben gekend. Net als tijdens de coronapandemie kunnen wij vertrouwen op een goede webshopstructuur waarmee we onze klanten kunnen bedienen op het moment dat de locatie zelf gesloten zou zijn wegens maatregelen.

Wat als er een soort gelijk centrum geopend wordt?

Uiteraard is concurrentie altijd een optie, echter zijn wij al twee jaar bezig met de voorbereiding voor het realiseren van deze locatie en kunnen wij dit ook snel opstarten omdat we al een vaste en hechte community hebben gebouwd rondom ons merk. We zijn daarbij niet gegaan voor het imago van dozen schuiver, maar we hebben bewust gekozen om klanten gericht te helpen en om bekend te staan als het bedrijf met de beste service van Europa.

Deze investeringen die in afgelopen jaren zijn gedaan zorgen ervoor dat we een dermate grote voorsprong hebben op concurrenten dat zij niet zomaar ons concept kunnen kopiëren. Nog los van het vinden van een geschikte locatie met gelijkwaardige eigenschappen als The Wall zal een gelijkwaardig concept een opstart van enkele jaren vragen, waardoor wij altijd de voorsprong hebben wat betreft ervaringen en realisatie en de naam die wij hebben opgebouwd in de markt.

Wat als jullie ruimte toch te klein wordt?

In de basis van ons plan is rekening gehouden met het extern plaatsen van het magazijn. Door ons magazijn te verhuizen kunnen wij ruim 450 m² extra ruimte realiseren die gebruikt kan worden voor het uitbreiden van de activiteiten op locatie. Ook zijn de ruimtes dynamisch gebouwd waardoor wij snel kunnen op- en afschalen tussen de diverse activiteiten mochten we merken dat de ene activiteit veel meer bezoekers trekt dan de andere. Met deze mate van flexibiliteit houden we de mogelijkheid om in te spelen op veranderingen in de markt.



INVESTERINGS MOGELIJKHEDEN

impressie; niet het definitieve ontwerp

Voor het realiseren van het Experience Center hebben we uiteraard jullie hulp nodig. Ben je na al deze informatie net zo enthousiast geraakt van ons project en wil je graag mee doen dan kunnen we je de volgende mogelijkheden aanbieden.

Het is mogelijk om vanaf € 10.000,- te investeren in ons project. Hiervoor krijgen alle investeerders het volgende:

- VIP Gold Lidmaatschap* voor toegang tot alle faciliteiten van het Wetronic Experience Center en 5% korting op alle bestedingen in onze winkel.
- Elk kwartaal een update van de stand en laatste ontwikkelingen in het Experience Center.
- Toegang tot exclusieve aanbiedingen voor VIP Gold leden (alleen investeerders).
- Jaarlijkse bijeenkomst exclusief voor VIP Gold leden waarin we de cijfers presenteren en u dieper meenemen op de gehaalde doelen en verwachtingen voor het volgende jaar.
- Rente percentage van 6,5% waarbij aflossing en rente betaling per maand worden gedaan beginnend vanaf de eerste maand van 2023, verdeeld over maximaal 60 termijnen.
- En uiteraard een uitnodiging om bij de exclusieve pre-opening party aanwezig te zijn exclusief voor alle partijen die hebben meegewerkt aan het realiseren van dit project.

Bij investeringen van meer dan € 100.000,- bieden we u tevens nog de volgende extra's.

- Eén extra VIP GOLD lidmaatschap kaart*
- Winstdeling: We stellen tot 5% van de brutowinst naar rato van de inleg beschikbaar als winstdeling gedurende de looptijd van de lening. Dit leidt tot een potentieel extra rendement van 4,6% per jaar.

Wilt u een bedrag groter investeren dan € 250.000,- dan bieden we u hiervoor maatwerk aan, wij vragen u dan contact op te nemen met Alwin Winius (DGA Wetronic B.V.) dit kan via alwin@wetronic.nl of 030-8895230.

Rekenvoorbeelden

	Lening		
Investeringsbedrag	€ 10.000,-	€ 100.000,-	€ 250.000,-
Rente	6,5%	6,5%	6,5%
Totale rente looptijd	€ 1687,-	€ 16.875,-	€ 42.187,-
Winstdeling / dividend**	-	€ 11.842,-	€ 29.606,-
Rendement winstdeling totaal	-	11,8%	11,8%
Gecombineerd rendement	€ 1687,-	€ 28.717,-	€ 71.793,-

*De VIP Gold Lidmaatschap kaart is eenmalig op naam te zetten en niet overdraagbaar.

**Gebaseerd op de EBIT (€ 4.736.905,-) van 2023 – 2027 en een totaal investeringsbedrag van € 2.000.000,- waarover de winstdeling wordt verdeeld.

In the end you only
regret the rides
you didn't take.

SLOTWOORD

Bij deze wil ik u persoonlijk bedanken voor uw tijd en aandacht voor onze toekomstplannen en uiteraard hoop ik dat u net zo enthousiast bent als alle mensen en partijen waarmee ik afgelopen maanden heb samengewerkt voor het realiseren van dit document en de uitwerking van alle plannen. Uiteraard hebben we nog een hoop werk voor ons liggen, maar ik ben ervan overtuigd dat wij per november 2022 onze nieuwe locatie kunnen gaan openen.

Wil je op de hoogte blijven van de laatste updates of heb je nog vragen naar aanleiding van ons verhaal kijk dan ook vooral eens op onze speciale website thewall.wetronic.nl hier ziet u de laatste stand met betrekking tot onze investeringsbehoefte maar ook het laatste nieuws en updates over de progressie die wij bereiken.

Uiteraard hebben we dit document met de grootste zorg samengesteld maar ons project is net zo dynamiek als ons bedrijf zelf waardoor veranderingen elkaar snel opvolgen. Uiteraard staan wij ook open voor mensen die mee willen denken in dit project en op andere vlakken een bijdrage kunnen bieden bij de realisatie van Wetronic – The Wall neem hiervoor direct contact op met mij (Alwin Winius, DGA) via het contact formulier op de website.

Uiteraard zien we u ook graag bij de opening van The Wall om zo samen te bouwen aan de toekomst van de modelbouw.

© 2022 Wetronic BV

Alle rechten zijn voorbehouden. Niets van de in deze brochure gepubliceerde gegevens mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar worden gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder uitdrukkelijke voorafgaande schriftelijke toestemming van Wetronic BV.