

PITCH DECK

Investeringskans in onze meest
waardevolle hulpbron:

WATER

Clean Water for Everyone, Anywhere!

Creating Your Water Secure Future!

Galileistraat 32H, 3029 AM Rotterdam, The Netherlands
info@rainmakerholland.nl
www.rainmakerholland.nl
Phone: +31853034675

Video via YouTube:

<https://youtu.be/DBMpfQAIhmU>

Onze Missie:

Rainmaker helpt de wereldwijde watercrisis op te lossen door middel van economische, schaalbare en milieuvriendelijke drinkwateroplossingen, gebaseerd op innovatieve technologie.

Rainmaker is een Nederlands bedrijf dat gespecialiseerd is in innovatieve oplossingen voor watervoorziening, ontworpen om schoon drinkwater te leveren in gebieden met waterschaarste.

Rainmaker richt zich op **duurzame, gedecentraliseerde** en **energie-efficiënte** technologieën voor waterproductie, en dient zowel humanitaire als commerciële sectoren.

Ons doel is het ontwikkelen en implementeren van technologieën voor lokale wateropwekking die lucht en niet-drinkbare waterbronnen omzetten in schoon en veilig drinkwater.



De wereldwijde watercrisis

Stijgende vraag naar zoet water ten opzichte van een dalend aanbod.

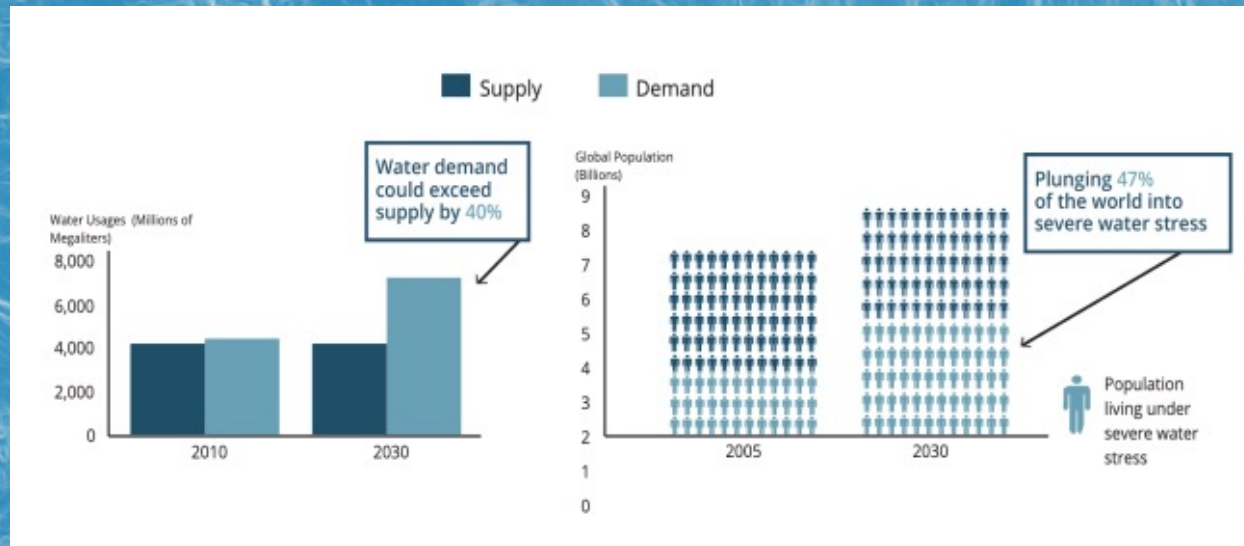
De wereld stevent snel af op een tijdperk van "mondiaal watertekort"

Traditionele zoetwaterbronnen – rivieren, meren en grondwaterlagen – raken in een snel tempo uitgeput.⁶

In 2030 zal de vraag naar zoet water het aanbod met bijna 40% overtreffen!

Belangrijke Drivers:

- **Bevolkingsgroei:** De wereldbevolking telt momenteel ruim 8 miljard mensen en zal naar verwachting 9 miljard in 2039 bereiken. Een groot deel van de groei zal plaatsvinden in regio's die nu al ernstig te kampen hebben met waterschaarste: Afrika, Azië en Latijns Amerika. |
- **Landbouw:** verwachte toename in vraag naar water van 50-60% in 2050
- **AI-revolutie en datacenters:** De watervraag gerelateerd aan AI zal naar verwachting met 129% toenemen in 2050.
- **Klimaatverandering:** opwarming zorgt voor wijzigingen in weerspatronen en leidt tot overstromingen droogtes



Sources: Allianz Global Investors (2017, July 20). 5 Reasons to go active with water investing. OECD (2008), OECD Environmental Outlook to 2030, OECD Publishing, Paris.

Gedecentraliseerde oplossingen van Rainmaker

Traditioneel watervoorzieningsnetwerk

Gecentraliseerde waterproductie en uitgebreid distributienetwerk



Rainmaker oplossingen
Lokale water productie



Technologie & Productlijn

Drie complementaire wateroplossingen

RAINMAKER
HOLDING



WATER TO WATER GENERATOREN



Behandelt grondwater, oppervlaktewater, brakwater en zeewater. Industriële toepassing op afgelegen locaties. Volledig modulair ontwerp.



AIR TO WATER GENERATOREN



Onttrekken vocht uit de lucht via condensatietechnologie. Geschikt voor luchtvochtigheid >40%. Modulair en schaalbaar. Minimaal energieverbruik.



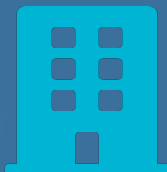
REGENWATER OPVANG



Vangt neerslag op van daken en oppervlakken. Lage kosten, hoge duurzaamheid. Ideaal als aanvulling op andere systemen.

Doelmarkten

Drie focussegmenten met bewezen betalingsbereidheid



B2B Hospitality & Resorts

- ✓ Hotels, resorts & eco-lodges
- ✓ Campussen & kantoorparken
- ✓ Landbouwbedrijven
- ✓ AI-datacenters (groeidend segment)
- ✓ Vervanging flessenwater & buizenetwerk

€500–€2.000/dag huidige
waterkosten klant



B2G Defensie & Noodhulp

- ✓ Militaire veldkampen
- ✓ VN-missies & humanitaire operaties
- ✓ Rampenrespons (72-uurs kritisch)
- ✓ NGO's & hulporganisaties
- ✓ Lagere logistieke last, minder
aanvoerlijnen

Vliegtuigtransport water:
€1.000–€5.000/m³



Eilanden & Afgelegen gemeenschappen

- ✓ Kleine eilanden & atollen
- ✓ Afgelegen dorpsgemeenschappen
- ✓ Ecotoerisme-bestemmingen
- ✓ Water-as-a-Service (€/m³)
- ✓ Financiering via ESG & publiek
kapitaal

Bootvervoer water:
€10–€50/m³

Business cases — Concrete ROI per markt

Terugverdientijd 1–7 jaar afhankelijk van toepassing

RAINMAKER
HOLDING

Case 1: Hospitality Resort

1.000 gasten/dag × 2 liter = 2.000 liter/dag

Huidige kosten flessenwater	€0,25 – €1,00/liter
Dagelijkse kosten	€500 – €2.000
Maandelijks kosten	€15.000 – €60.000
Jaarlijkse kosten	€180.000 – €720.000
Rainmaker oplossing	AW 250 on-site generator
Terugverdientijd	< 1 jaar

Case 2: Eilandgemeenschap

10.000 liter/dag — 20 km transport

Waterinkoop	€1,50 – €2,00/m ³
Transport per boot	€10 – €50/m ³
Arbeid + logistiek	€100/dag
Totale kosten	€25 – €60/m ³
Rainmaker oplossing	Decentrale generator
Terugverdientijd	3 – 7 jaar

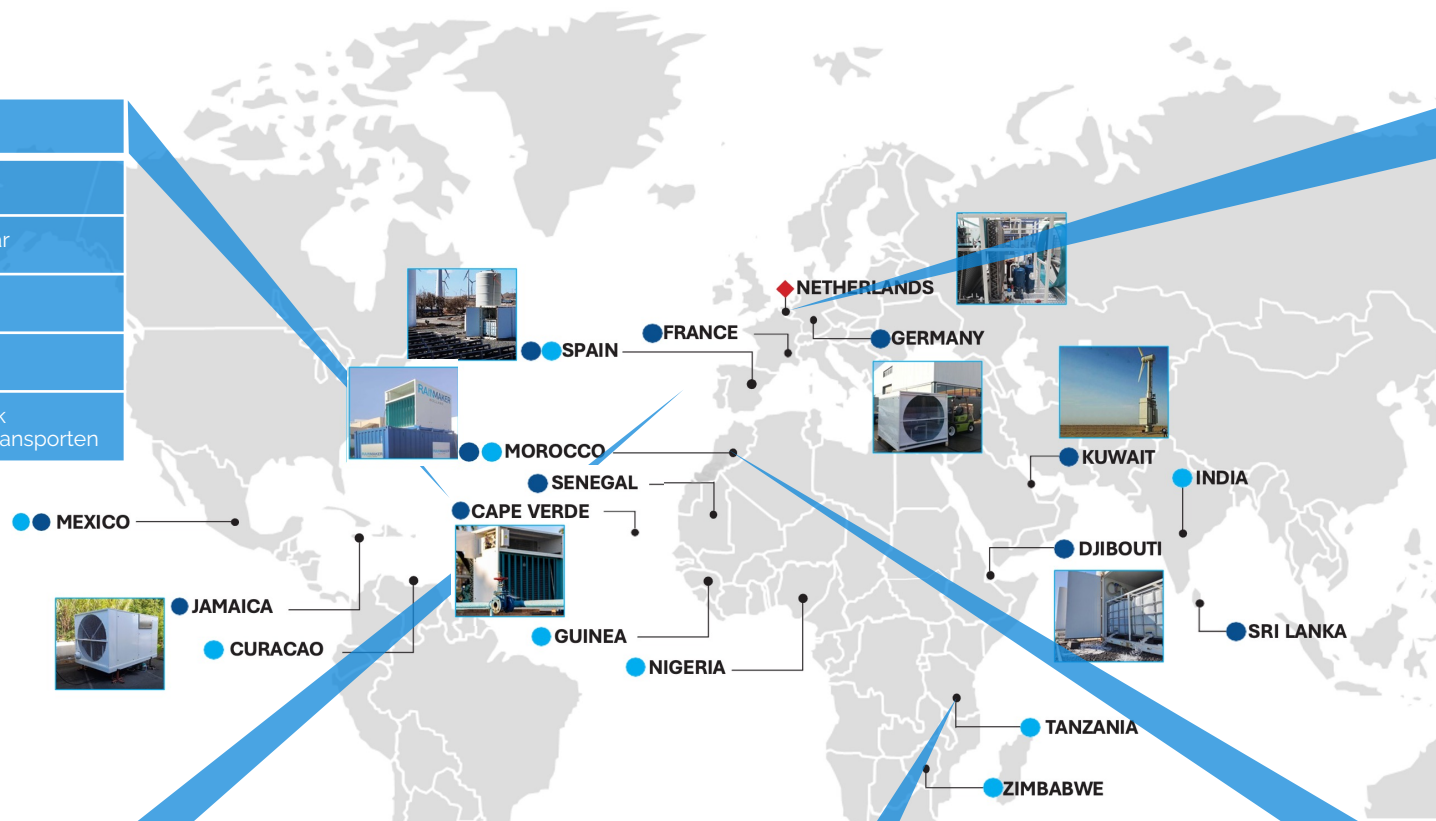
Locatie	Kaapverdië
Segment	Toerisme
Productie	100.000 L / Jaar
Jaarlijkse besparing	180.000 euro
Terugverdientijd:	1 jaar
Extra voordelen:	Minder logistiek Minder water transporten

Locatie	Nederland
Segment	Militair
Productie	50 liter/voertuig/dag
Jaarlijkse besparing	Vertrouwelijk
Terugverdientijd:	2 jaar
Extra voordelen:	Strategisch voordeel Minder transport

Locatie	Gran Canaria
Segment	Eilanden
Productie	11.000 m3 /jaar
Jaarlijkse besparing	220.000€ / jaar
Terugverdientijd:	3 jaar
Extra voordelen:	Lagere transportkosten; Minder impact op milieu

Locatie	Tanzania
Segment	Eco-Resorts
Productie	250 liter/dag
Jaarlijkse besparing	15.000€ per cabin/jaar
Terugverdientijd:	1,5 jaar
Extra voordelen:	Lagere transportkosten; minder plasticgebruik zichtbare duurzaamheid.

Locatie	Morocco
Segment	Lokale gemeenschappen
Productie	800.000 liter/jaar
Jaarlijkse besparing	60.000 € / jaar
Terugverdientijd:	3 jaar
Extra voordelen:	Lagere transportkosten Betrouwbare; watervoorziening Minder impact op milieu



Concurrentie

Rainmaker vs. alternatieven — waarom wij winnen

criterium	Rainmaker	Traditioneel netwerk	Flessenwater	Ontziltling grootschalig
Geen centrale infrastructuur nodig	✓	✗	✗	✗
Werkt op hernieuwbare energie	✓	Gedeeltelijk	✗	Gedeeltelijk
Schaalbaar per locatie	✓	✗	Beperkt	✗
Lage distributiekosten	✓	✗	✗	✗
Water-as-a-Service mogelijk	✓	✗	✗	Beperkt
Snel inzetbaar (<48u)	✓	✗	✓	✗
CO ₂ -neutraal gebruik	✓	✗	✗	✗

Directieteam



Joost Oosterling
Oprichter / CEO
Focus: Commercie



Joost Dassing
CTO
Focus: Techniek



Johan Eleveld
CFO
Focus: Financiën



Dr.Ir. Rop Zoetemeyer
Voorzitter Raad van Advies

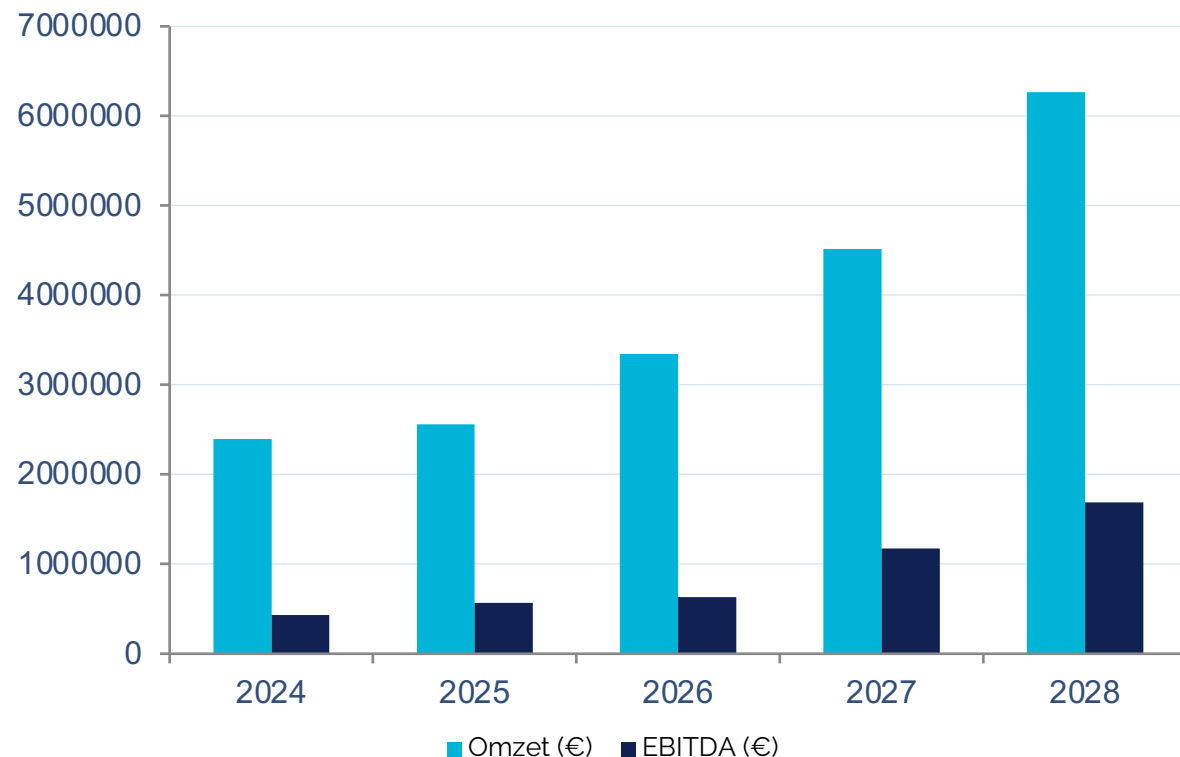


Prof.Dr.Ir. André de Haan
Technology Advisor:

Financiële Prognose 2024–2028

Groeipad naar winstgevendheid en dividenduitkering

Omzet & EBITDA



Jaar	Omzet	EBITDA	Nettowinst
2024	€2,4M	€434K	-€266K
2025	€2,6M	€570K	-€60K
2026	€3,3M	€636K	€5K
2027	€4,5M	€1,2M	€251K
2028	€6,3M	€1,7M	€620K

Mijlpalen

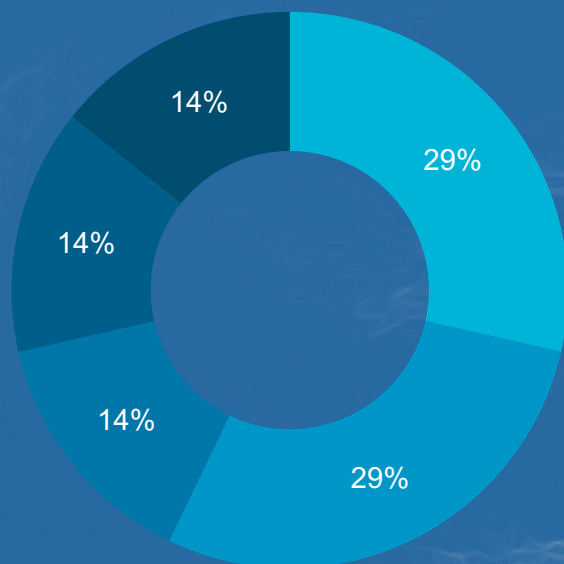
- ✓ 2025: Uitbreiding regenwateropvang
- ✓ 2026: Focus ecotoerisme & militaire markt
- ✓ 2027: Latijns-Amerika entry
- ✓ 2028: Consolidatie & uitbreiding kernmarkten
- ✓ 2029: Exit-voorbereiding | 2030: IPO/Trade sale

Break-even 2026 — Dividenduitkering verwacht vanaf 2028

Investeringsvoorstel — tot €3,5 Miljoen

NPEX-notering

RAINMAKER
HOLDING



■ Werkkapitaal & Voorraad ■ Marketing & Sales ■ Product Ontwikkeling
■ Tooling & Productie ■ Organisatie & HR

Drempel investering: €250.000
Werkkapitaal €200.000
Marketing & Sales €50.000

29%

€1.000.000 — Werkkapitaal & Voorraad

Efficiëntere productie, snellere levertijden en schaalgroei

29%

€1.000.000 — Marketing & Sales

Uitbreiding verkoopactiviteiten en uitvoering pilotprojecten

14%

€500.000 — Product Ontwikkeling

Verbeterd WW-ontwerp en kleinschalige AW-units

14%

€500.000 — Tooling & Productie

Gereedschappen en matrijzen voor efficiëntere productie

14%

€500.000 — Organisatie & HR

Aantrekken nieuw personeel en talentontwikkeling

Rendement voor Beleggers

Dividend, exitstrategie en NPEX-voordelen

RAINMAKER
HOLDING

Dividendbeleid



Break-even 2026

Eerste winstgevende jaar



Dividend vanaf 2028

Bij netto winst > €1 miljoen



80% uitkering

Bij winst > €1 miljoen



50% uitkering

Bij winst > €5 miljoen



IPO / Trade Sale ~2030

Verwachte exit voor aandeelhouders

Exitstrategie (3–5 jaar)



Private Equity



Strategische koper (Veolia, Suez, Coca-Cola, Xylem)



IPO op gereguleerde beurs

Waarom NPEX?



AFM & DNB gereguleerde effectenbeurs



16.500+ actieve Nederlandse beleggers



Verhandelbare effecten — secundaire markt



Minimuminvestering €100,-



Transparantie via prospectus & jaarrapportage

Risico's & Mitigatie

Transparantie voor verantwoord beleggen

⚠️ Marktpenetratie

Pilotprojecten in meerdere markten verlagen commercieel risico.
Partner-driven distributie versnelt groei zonder hoge capex.

⚠️ Technologierisico

AW-technologie bewezen in meerdere klimaatzones. CTO en Technology Advisor borgen continue R&D. ISO-certificering in voorbereiding.

⚠️ Financieringsrisico

NPEX-structuur biedt transparantie en AFM-toezicht. Gefaseerde uitgifte op basis van mijlpalen. Meerdere inkomstenstromen.

⚠️ Concurrentie

Eerste mover-voordeel in gedecentraliseerde combinatieoplossingen.
Geen directe concurrent biedt air+rain+water-to-water geïntegreerd.

⚠️ Valuta/Geopolitiek

Initiële focus op Eurozone — valutarisico beheersbaar in vroeg stadium.

⚠️ Seizoens/klimaatvariatie

Hybride productlijn (air + rain + water-to-water) minimaliseert afhankelijkheid van één klimaatfactor.

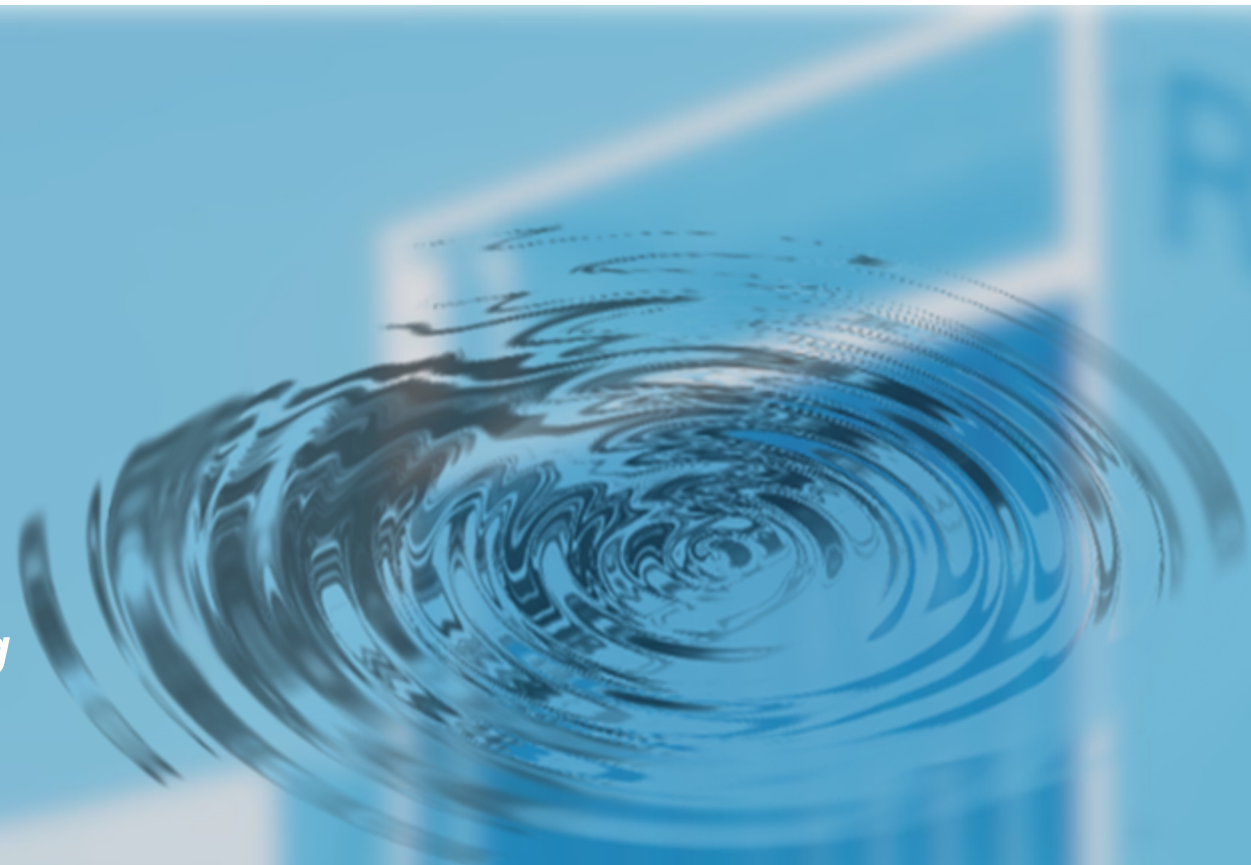
RAINMAKER

HOLDING

Rainmaker: Slimme oplossingen voor alledaagse behoeftes!

Steun ons en help om schoon en veilig water vanzelfsprekend te maken!

Clean Water, for Everyone, Anywhere!



sales@rainmakerholland.nl

www.rainmakerholland.nl

+31 85 303 4675

Galileistraat 32H, 3029 AM Rotterdam, The Netherlands