

Let's get started!

Create an account

[or sign in](#)

I agree with the [terms and conditions](#)

Sign up

Persdossier: "Lancering Plannr.eu België: Relocation Agency 4.0"

Moving abroad made easy

Bedrijf :

PLANNR bvba (Merknaam: Plannr.eu)
Brouwerijstraat 39, bus 003, 2830 Willebroek, Belgium
Company Registration number: BE0694.741.714

Auteur :

Pieter Moeremans
GSM : 0474 37 52 61
Email : pieter@plannr.eu

Inhoud

| | |
|---|----------|
| 1. Plannr.eu: het antwoord op al uw expat-vragen | 2 |
| 1.1 Do It Yourself Expatriëren | 2 |
| 1.2 Complex want over verschillende sectoren heen | 3 |
| 1.3 Hoe werkt het klassieke model? | 3 |
| 2. Plannr.eu draait het business model om | 3 |
| 2.1 Transparante Freemium oplossing | 4 |
| 2.2 Het beste van twee werelden: flexibiliteit én controle | 4 |
| 2.3 Plannr.eu richt zich op de DIY expatmarkt | 5 |
| 2.3 Flexibele én open technologie | 5 |
| 2.4 Samen kennis opbouwen en updaten | 6 |
| 2.5 Ook de overheid wint | 6 |
| 3. Bedrijf | 6 |
| 3.1 Team Plannr.eu | 6 |
| 3.2 Founder Team | 7 |
| 3.3 Fondsen & aandeelhouders | 7 |
| 4. Data sources | 8 |
| ANNEX 1: Competitive analysis | 8 |
| ANNEX 2: Overview of Expats and migrants Worldwide | 10 |
| ANNEX 3: Retirees amongst expats | 15 |
| ANNEX 4: Evolution in internet usage 2000-2018 (Adults in the US) | 16 |
| ANNEX 5: The state of international student mobility in 2015 | 16 |
| ANNEX 6: Overview of Funding and Grants | 17 |
| ANNEX 7: Partner advantages | 18 |
| ANNEX 8: Talent Mobility | 19 |
| ANNEX 9: Increase in international Second Home Owners | 20 |

1. Plannr.eu: het antwoord op al uw expat-vragen

1.1 Do It Yourself Expatriëren

Wanneer men spreekt over “expats”, denkt men nogal snel aan goed betaalde consultants die door het bedrijf naar het buitenland worden gestuurd. Om hun visum, accommodatie, fiscaliteit, en andere praktische zaken te regelen, wordt HR of een ingehuurd relocation agentschap ingeschakeld.

Maar, wat blijkt, dit is een redelijk achterhaald beeld. Tegenwoordig **kiest 52% van alle bedrijven er actief voor om met een vast budget te werken**, waarbij de werknemer de vrijheid heeft om zelf de hele expatriatie van A tot Z zelf te regelen (BUSINESS INSIDER, 2018).

Naast professionals, verhuizen ook particulieren steeds vaker naar het buitenland:

- de **Erasmus generatie** zoekt niet langer binnen de eigen landsgrenzen naar een eerste job. Maar liefst **73% van de Millennials** zou graag een tijd lang in het buitenland wonen en werken (PWC, 2017)
- steeds meer “**pensionados**” zoeken naar mogelijkheden om de oude dag in een ander (vaak warmer) land door te brengen (ANNEX 3, Retirees amongst expats)
- de opkomst van “**digital nomads**” (LEVELS P., 2015)
- steeds meer mensen hebben een (**internationaal**) **tweede verblijf**

Het is echter niet omdat er een stijging is in het aantal “**Do It Yourself**” **Expatriaties** dat het proces van expatriëren eenvoudiger is geworden. In Europa is de voorbije decennia heel wat vereenvoudigd, maar expats blijven worstelen met veel praktische aspecten en legale/fiscale gevolgen. Al te vaak leidt het gebrek aan kennis ook tot misverstanden. Dat kan zorgen voor een **hogere werklast** aan de **loketten in het lokale gemeente- of stadhuis**.

Deze complexiteit en administratieve werklast vormen ook een **drempel voor internationale jobmobiliteit**. Daarom zoeken overheden, HR en universiteiten naar oplossingen waarbij ze internationaal talent kunnen aantrekken zonder een bijkomende werklast te creëren.

Om informatie te verzamelen, heeft de DIY expat momenteel grofweg 3 opties:

- **Online & offline expat gidsen:** ze bevatten doorgaans een schat aan informatie. Echter, ze zijn vaak generalistisch en weinig afgestemd op de specifieke situatie van de expat. De expat zal veel eigen tijd moeten investeren in research.
- **Andere expats:** zij zijn door hetzelfde proces en zijn een bron van onschatbare waarde. Er stellen zich wel af en toe problemen op het vlak van betrouwbaarheid en consistentie.
- **Relocation agentschappen:** deze “klassieke” relocation agentschappen zijn vaak een dure optie en niet afgestemd op expats die de controle over hun expatriatie (en budget) willen behouden.

Er is dus nood aan betere begeleiding en een platform waar je alle informatie op één plek kan terug vinden. **Plannr.eu** biedt dit platform aan, waar mensen die naar het buitenland willen verhuizen op Plannr.eu gratis terecht kunnen voor een gepersonaliseerde planning van A tot Z.

1.2 Complex want over verschillende sectoren heen

De **relocation markt** is complex omdat die zich **over verschillende sectoren** uitstrekt, gaande van advocaten, verhuisfirma's, vastgoedmakelaars, banken, notarissen en verzekeraars. Al deze spelers hebben hun eigen aanbod voor expats, met een **specifieke manier van werken** en bijhorende software tools. Het is een echte uitdaging om deze verschillende partners samen te brengen.

Verhuizen naar het buitenland is een complexe materie. Iedereen die op eigen houtje naar het buitenland trekt, zal bijna onvermijdelijk geconfronteerd worden met een combinatie van volgende zaken:

- **Wetgeving en fiscaliteit** waarmee je niet vertrouwd bent
- Andere **cultuur en gewoonten**
- Een **taal** die je nog niet volledig machtig bent
- Een **proces** waar je nog nooit eerder mee te maken hebt gehad (zeker als het om de eerste expatriatie gaat)

Tel daarbij conflicterende adviezen, honderden verkopers van expat services die je aandacht proberen te grijpen en spanningen in de relatie: de chaos is compleet.

1.3 Hoe werkt het klassieke model?

Terwijl er de voorbije 2 decennia een sterke evolutie was bij de klanten van de expatmarkt, is het business model van de klassieke relocation agentschappen grotendeels ongewijzigd gebleven. In essentie worden klassieke agentschappen betaald voor de kennis die expats nodig hebben om van hun verhuis een succes te maken. Daarom wordt niet alle informatie gedeeld voordat de facturen betaald zijn. Het **gebrek aan transparantie** zit dus een stuk **ingebakken in het model**. **Plannr.eu** wil dit model omkeren en meer transparantie introduceren in de sector.

2. Plannr.eu draait het business model om

Het **klassieke bedrijfsmodel** in de relocation-industrie is **gebaseerd op het feit dat de klant niet beschikt over de kennis en informatie** over hoe zij kunnen emigreren. Het is juist dit gebrek aan kennis dat de basis vormt voor hun business, net als het feit dat mensen graag beroep doen op iemand anders om "de details te achterhalen".

Plannr.eu keert dit model om: zij bieden expats **gratis** alle informatie en hulpmiddelen die ze nodig hebben om hun expatriatie tot een goed einde te brengen. Er zijn **geen belemmeringen zoals** betaalmuren of niet-gedeelde informatie. Uiteraard zijn er een aantal onderwerpen waar Plannr.eu de expat zorgvuldig adviseert om gebruik te maken van een **professional** voor de **meest lastige en complexe onderdelen**.

2.1 Transparante Freemium oplossing

Plannr.eu zet het klassieke business model op zijn kop en vereenvoudigt het proces van expatriatie door een **gratis en gepersonaliseerde planningstool** aan te bieden aan alle types expats en internationals.

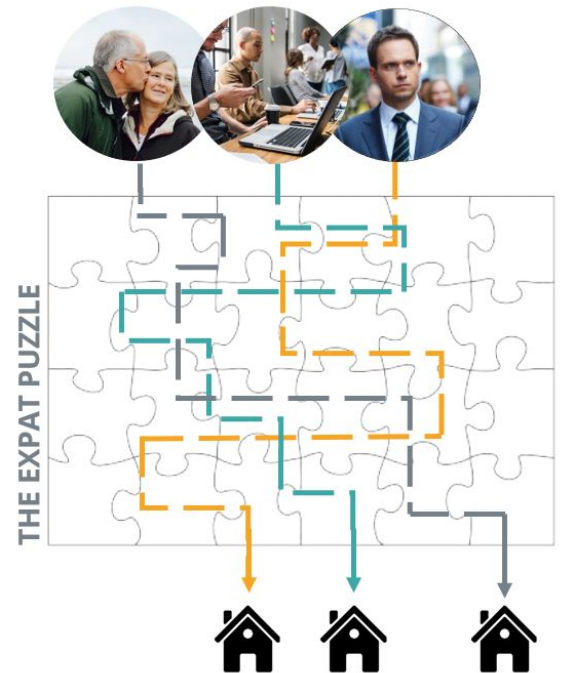
Zodra een expat een account aanmaakt en enkele basisgegevens ingeeft, wordt een gepersonaliseerd dashboard geladen.

In dit overzicht ziet de expat alle stappen en informatie die nodig zijn om naar het buitenland te verhuizen.

Bij elke stap krijgt de expat niet alleen alle to do's en informatie, maar kan hij/zij ook **in een aantal klikken de hulp inschakelen van een expert**. Alle informatie wordt zo gecentraliseerd.

Bij elke stap moet de expat de nodige informatie invullen om zo via de verschillende stappen elke lijst te voltooien.

Indien nodig, snellen experts te hulp met slechts een paar klikken op het dashboard. Bovendien is de applicatie gebouwd om communicatie te centraliseren en de expat te helpen bij het beheren van hun budget. Leveranciers kunnen de applicatie gebruiken als basis voor **hun klantrelatiebeheer (CRM)** of ze kunnen de app verbinden met hun bestaande systemen. Zowel de serviceprovider als de expat hebben een duidelijk inzicht in de actuele status van het hele project.



2.2 Het beste van twee werelden: flexibiliteit én controle

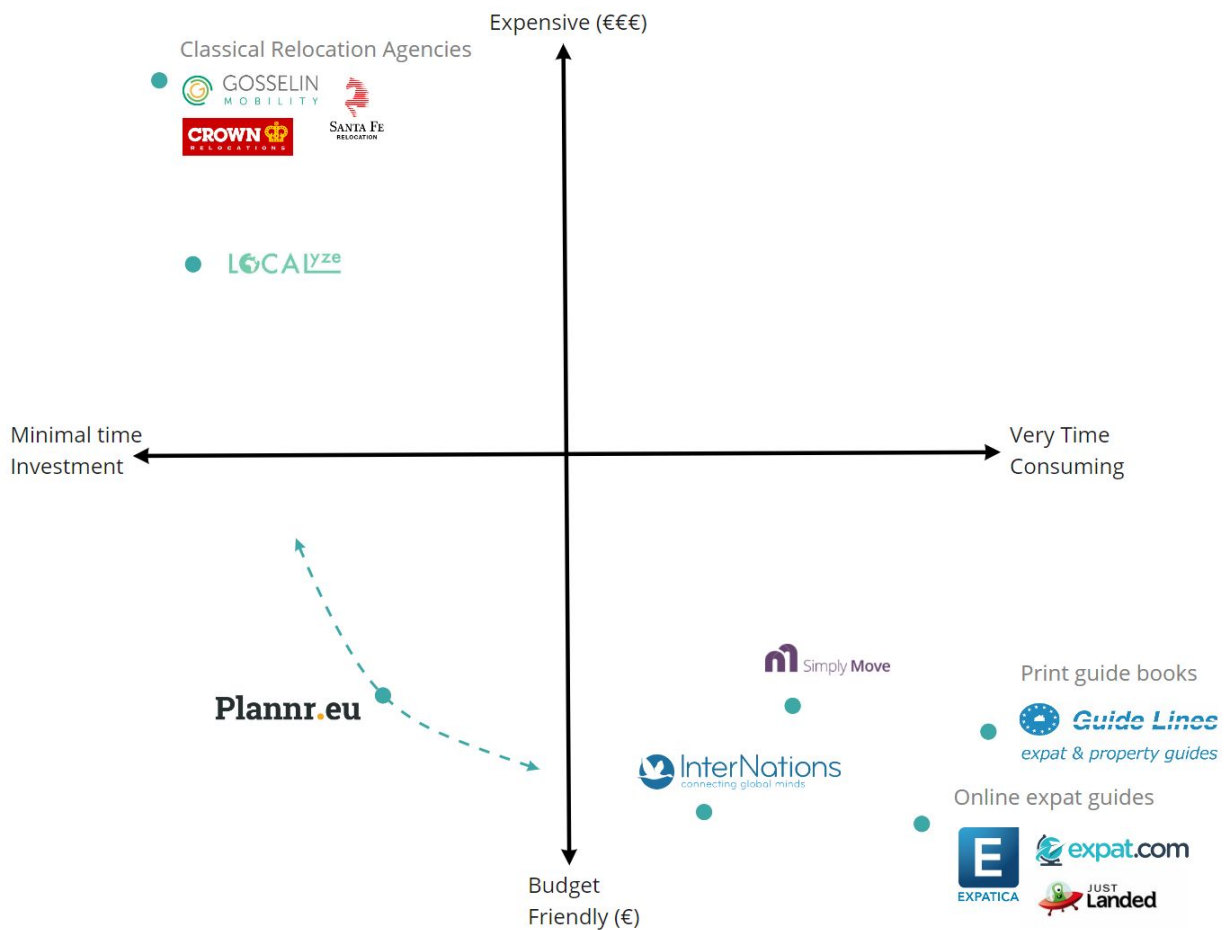
De huidige concurrenten van **Plannr.eu** kunnen grofweg in twee groepen worden verdeeld:

- de "do it yourself guides & aanbiedings-engines": zij bieden de expat **een budgetvriendelijke manier** om alles zelf te achterhalen
- de "relocation agencies (modern en klassiek)": zij zorgen voor (bijna) alles en geven de expat **persoonlijk advies** (aan een hogere prijs)

Plannr.eu combineert het beste van twee werelden: net als de relocation agencies biedt het een gepersonaliseerde aanpak waardoor de expat veel tijd bespaart. Daarnaast heb je de mogelijkheid om de meest complexe zaken over te laten aan een expert. Tegelijkertijd, zoals bij de expatgidsen, is er geen voorafbetaling of verborgen informatie.

Plannr.eu geeft de expat de volledige controle en vrijheid om te kiezen welke delen van hun expatriatie ze willen uitbesteden aan experts en welke onderdelen ze voor eigen rekening willen nemen. Zo kunnen ze niet alleen efficiënter met de expatriatie omgaan, ze hebben ook **volledige controle over de tijd en het geld dat ze willen uitgeven**. Een volledige analyse van de

concurrentie is te vinden in Annex 1.



2.3 Plannr.eu richt zich op de DIY expatmarkt

De meeste relocation agencies zijn momenteel actief op de particuliere markt. Hier bedienen zij alleen hogere eindklanten en (rechtstreeks) bedrijven. Dit doen ze omdat er veel tijd besteed wordt aan elke individuele klant. De meeste relocation agencies willen ook de DIY-expatmarkt aanpakken, maar het ontbreekt hen aan ervaring met het bedienen van dit type klanten.

Plannr.eu automatiseert een deel van het proces (voor alle marktsegmenten). Daardoor kan er een onderscheid gemaakt worden tussen de segmenten én kunnen high-end klanten een betere service krijgen. Plannr.eu maakt gebruik van het eigen netwerk en de eigen kennis om nieuwe (lagere) marktsegmenten te bedienen.

2.3 Flexibele én open technologie

Omdat het proces van expatriatie en wetgeving van land tot land verschilt, is het belangrijk om een set-up te hebben die **flexibel** en **robuust genoeg is om geschaald te worden tussen landen**. **Plannr.eu** heeft in zijn kern een modulaire architectuur met verschillende aanpasbare functionaliteiten ingebouwd. Elke nieuwe functionaliteit en ontwikkeling wordt beoordeeld op het vermogen om te worden opgezet voor verschillende situaties en landen.

Bovendien is relocation - per definitie - **een sectoroverschrijdende kwestie**. Plannr.eu heeft partners uit verschillende branches, gaande van onroerend goed, de juridische sector, bankieren, verzekeren, logistiek tot gezondheidszorg. Elke sector heeft zijn eigen normen en gespecialiseerde hulpmiddelen. De enige verstandige manier om hiermee om te gaan, is door samen te werken en **verbinding** te maken met bestaande oplossingen. Zoals te verwachten, heeft Plannr.eu een open API-architectuur en geeft het de voorkeur aan verbinding met (goede) bestaande oplossingen in plaats van het wiel opnieuw uit te vinden.

2.4 Samen kennis opbouwen en updaten

De kennis en **data** die we gebruiken voor het opzetten van **Plannr.eu** is het resultaat van de **samenwerking tussen relocation professionals en expats**. Terwijl de meeste andere oplossingen alleen van één kant komen, verwelkomt Plannr.eu beide partijen met hun kennis aan de tafel.

Bij de ontwikkeling van Plannr.eu bepaalden **workshops met experts uit de branche en hackathons van expats** welke exacte inhoud en functionaliteiten nodig waren. Na de eerste lancering wordt een continue verbetering gegarandeerd door het combineren van expat-gebruikersbewerkingen, expertverificaties en jaarlijkse audits.

2.5 Ook de overheid wint

Plannr.eu creëert niet alleen een mogelijkheid voor relocation service providers, het heeft ook een duidelijke toegevoegde waarde voor overheden. Plannr.eu helpt de **werkdruk op het lokale immigratiekantoor te verminderen** door ervoor te zorgen dat expats goed geïnformeerd zijn voor hun verhuizing. Zo wordt het aantal misverstanden op hun bestemming effectief verminderd. Bovendien verlaagt Plannr.eu de drempel van de administratieve werklast voor expats en helpt het om de aantrekkelijkheid van een land of regio voor mobiel personeel in de EU te vergroten.

3. Bedrijf

3.1 Team Plannr.eu

Plannr.eu werd in 2017 opgericht om de grenzen in Europa aan te pakken: het verplaatsen van het ene land naar het andere moet eenvoudig zijn. Het **idee komt voort uit de frustraties** van één van de oprichters toen hij probeerde zijn eigen expatriatie naar de VS te regelen (die uiteindelijk nooit werd afgerond vanwege een andere baan-aanbieding in België). In de loop van 4 jaar hielp hij meerdere vrienden en familieleden tijdens hun verhuizing naar het buitenland en - als kind van het digitale tijdperk - besloot hij: dit kan gemakkelijker worden gemaakt.

Begin 2019 is het Plannr.eu-team uitgebreid en gestabiliseerd tot ongeveer 5 teamleden. **Hun rekruteringsstrategie richt zich op de expat-gemeenschappen**. Leden van deze gemeenschappen hebben niet alleen betrekking op de 'klantpijnen', ze zijn vaak zeer gemotiveerd, spreken meerdere talen en denken standaard 'internationaal'. Op dit moment zijn de oprichters ook actief op zoek naar een extra medeoprichter om het team te voltooien.

OUR TEAM



PIETER MOEREMANS (BE)
Product Owner, Founder
Background: MSc. Business engineering, implementation mgmt, IT Consultancy, 2nd and 3rd line support, functional and business analysis, Project mgmt.



JELLE BUTZEN (BE)
Fullstack/Frontend developer/archi.
Background: Frontend developer with a strong background in UI/UX



DION WADE (BE/US)
Sales & account management
Spent 8 years as an expat in the US



Artem YakuSchenko (Ukraine)
Medior fullstack or backend profile
Fulltime working for Plannr.Eu
Scalable remote team



GILBERTO SIERRA TOVAR (US)
Allround support and implementations
American Expat in Belgium, +9 years of experience in operations and BA



NEW TEAM MEMBERS
We are currently recruiting & actively looking for a third co-founder!

MENTORS



MIA CLOETENS
CEO of ILBE, Lawyer, technical analyst
More than 20 years of experience in the relocation industry



EDDY BONNE
Founder of ABRA relocation
President of VIW
Former CEO of Romulus (Moving company)



KRIS MOEREMANS
Co-founder of Intersentia, an IT and information company



PHILIP VANHOUTTE
Mentor Startit @ KBC,
C-level experienced & 6 time expat



JOHNNY G. MILLS
Community manager Startit @ KBC,
Passioned tech expert

INTERNS



De meeste van onze teamleden zijn flexibel en mobiel in de EU. Dit geeft ons de flexibiliteit om gemakkelijk van het ene land naar het andere te gaan. Naast ons jonge en dynamische team, worden we ook geadviseerd door **een reeks ervaren mentoren**. Niet alleen helpen ze ons ons netwerk uit te breiden, ze helpen ons ook om specifieke problemen met hun uitgebreide ervaring te achterhalen.

3.2 Founder Team

Pieter Moeremans (Co-founder & CEO): [Linkedin](#)

Jelle Butzen (Co-founder & CTO): [Linkedin](#)

3.3 Fondsen & aandeelhouders

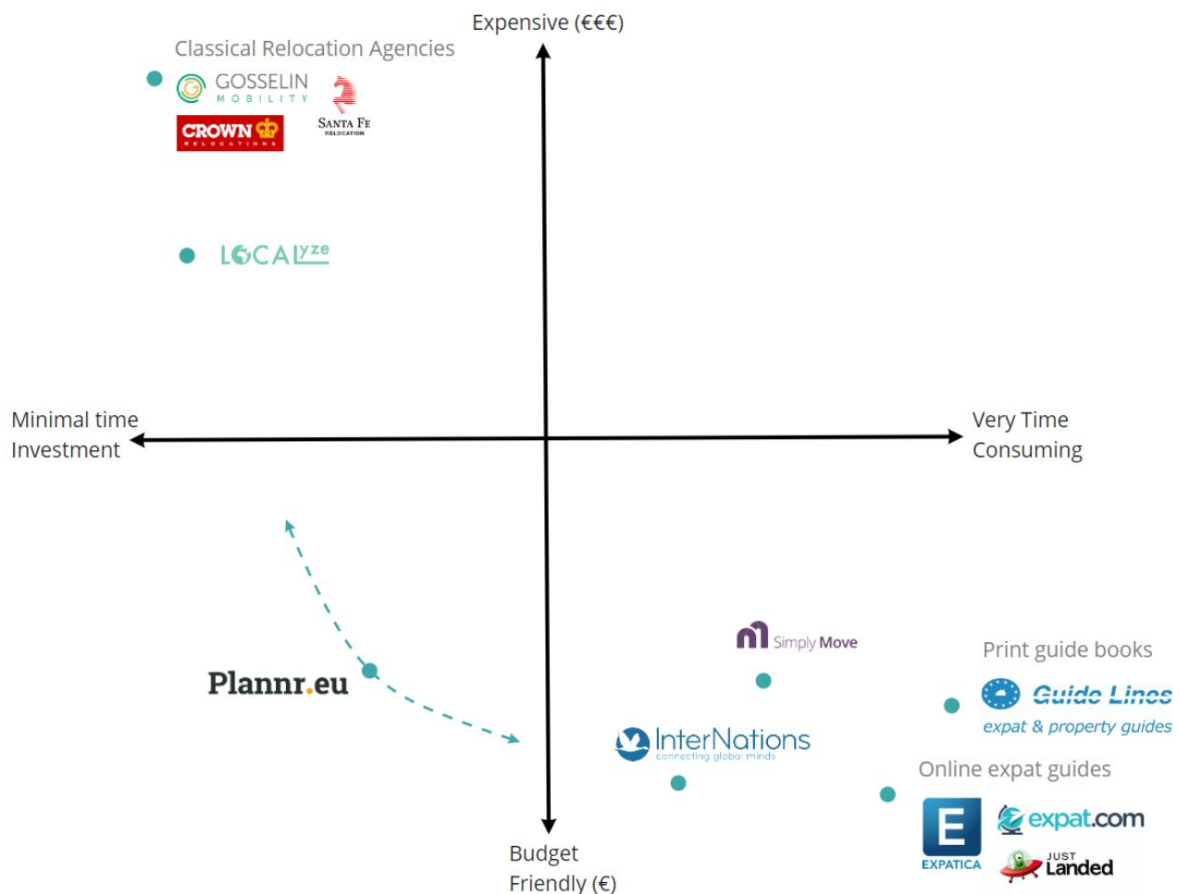
In 2017-2018 haalde **Plannr.eu** reeds een totaalbedrag van **415 000 €** op via een combinatie van een seed funding ronde (private investeerders + crowdfunding via Spreds), subsidies, eigen kapitaal en een win-win lening. (ANNEX 6: Overview of Funding and Grants)

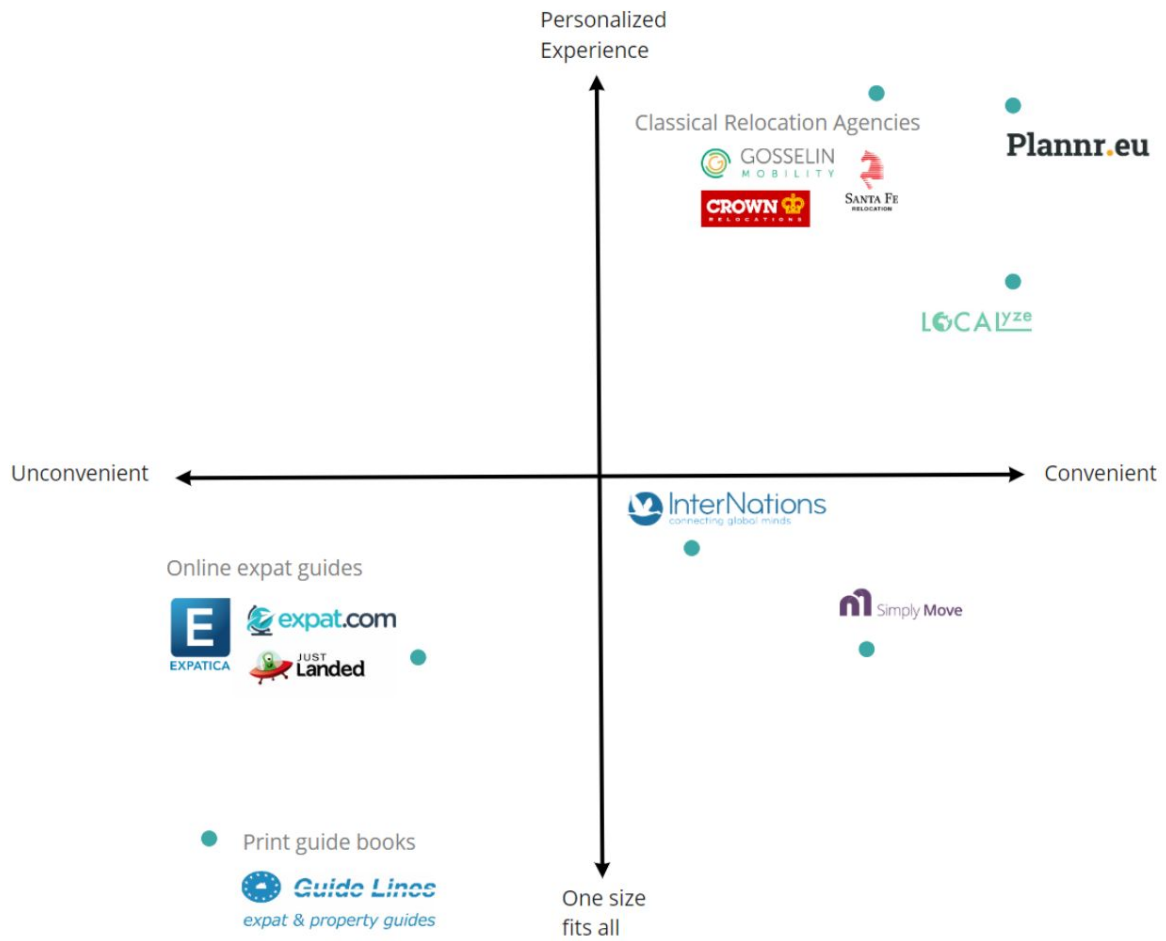
Om de ambities voor de uitrol in zowel Europa als Amerika tegen 2021 te realiseren, wordt momenteel een 2^e kapitaalsronde voorbereid. Tegen januari 2020 mikt Plannr.eu zo op een bijkomende investering van **2-3 Miljoen €**.

4. Data sources

- (1) ONPRVP (2017), data composed based on source, consulted on 20/12/2017 via <http://www.onprvp.fgov.be/NL/profes/legal/statistics/annual/paginas/default.aspx>
- (2) BUSINESS INSIDER, March 2018, <https://markets.businessinsider.com/news/stocks/launch-of-2018-global-mobility-trends-report-uncovers-10-trends-for-the-coming-year-1018002085>
<http://www.internationalhradviser.com/storage/downloads/Crown%20Global%20Mobility%20Trends%20Spring%202018.pdf>
- (3) LEVELS P., 2015, The Future of Digital Nomads, <https://levels.io/future-of-digital-nomads/>
- (4) INTERNATIONS (2017b), "The Irish abroad", checked on 23/12/17 via <https://www.internations.org/expat-insider/2017/the-irish-abroad-39192>

● ANNEX 1: Competitive analysis





- ANNEX 2: Overview of Expats and migrants Worldwide

Source: United Nations, International migrant stock: The 2017 revision,
<https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates17.asp>

| Country | Incoming 2017 | Outgoing 2017 | # |
|----------------------------|--------------------|--------------------|----|
| WORLD | 257,715,425 | 257,715,425 | |
| EUROPE | 59,174,491 | 38,612,129 | |
| United States of America | 49,776,970 | 3,016,685 | 1 |
| Saudi Arabia | 12,185,284 | 278,912 | 2 |
| Germany | 12,165,083 | 4,208,083 | 3 |
| Russian Federation | 11,651,509 | 10,635,994 | 4 |
| United Kingdom | 8,841,717 | 4,921,309 | 5 |
| United Arab Emirates | 8,312,524 | 143,150 | 6 |
| France | 7,902,783 | 2,207,213 | 7 |
| Canada | 7,861,226 | 1,359,585 | 8 |
| Australia | 7,035,560 | 541,616 | 9 |
| Spain | 5,947,106 | 1,345,862 | 10 |
| Italy | 5,907,461 | 3,029,168 | 11 |
| India | 5,188,550 | 16,587,720 | 12 |
| Ukraine | 4,964,293 | 5,941,653 | 13 |
| Turkey | 4,881,966 | 3,418,932 | 14 |
| South Africa | 4,036,696 | 898,407 | 15 |
| Kazakhstan | 3,635,168 | 4,074,446 | 16 |
| Thailand | 3,588,873 | 902,928 | 17 |
| Pakistan | 3,398,154 | 5,978,635 | 18 |
| Jordan | 3,233,553 | 744,582 | 19 |
| Kuwait | 3,123,431 | 207,920 | 20 |
| China, Hong Kong SAR | 2,883,051 | 1,066,633 | 21 |
| Malaysia | 2,703,629 | 1,855,615 | 22 |
| Iran (Islamic Republic of) | 2,699,155 | 1,170,491 | 23 |
| Singapore | 2,623,404 | 327,043 | 24 |
| Switzerland | 2,506,394 | 676,687 | 25 |
| Japan | 2,321,476 | 831,868 | 26 |
| Côte d'Ivoire | 2,197,152 | 832,581 | 27 |
| Argentina | 2,164,524 | 977,209 | 28 |
| Oman | 2,073,292 | 20,688 | 29 |
| Netherlands | 2,056,520 | 1,015,302 | 30 |
| Israel | 1,962,123 | 350,484 | 31 |
| Lebanon | 1,939,212 | 822,300 | 32 |
| Sweden | 1,747,710 | 348,040 | 33 |
| Qatar | 1,721,392 | 24,025 | 34 |
| Uganda | 1,692,120 | 739,667 | 35 |
| Austria | 1,660,283 | 586,161 | 36 |
| Bangladesh | 1,500,921 | 7,499,919 | 37 |

| | | | |
|------------------------------------|-----------|------------|----|
| Venezuela (Bolivarian Republic of) | 1,426,336 | 657,439 | 38 |
| Belgium | 1,268,411 | 562,626 | 39 |
| Nigeria | 1,235,088 | 1,255,425 | 40 |
| Ethiopia | 1,227,143 | 800,879 | 41 |
| Mexico | 1,224,169 | 12,964,882 | 42 |
| Greece | 1,220,395 | 933,115 | 43 |
| Uzbekistan | 1,159,190 | 1,991,941 | 44 |
| Republic of Korea | 1,151,865 | 2,477,575 | 45 |
| Belarus | 1,078,652 | 1,484,875 | 46 |
| Kenya | 1,078,572 | 501,204 | 47 |
| New Zealand | 1,067,423 | 834,433 | 48 |
| Syrian Arab Republic | 1,013,818 | 6,864,445 | 49 |
| China | 999,527 | 9,962,058 | 50 |
| Portugal | 880,188 | 2,266,735 | 51 |
| Democratic Republic of the Congo | 879,223 | 1,661,988 | 52 |
| South Sudan | 845,239 | 1,752,014 | 53 |
| Ireland | 806,549 | 802,084 | 54 |
| Serbia | 801,903 | 956,455 | 55 |
| Norway | 798,944 | 196,814 | 56 |
| Libya | 788,419 | 158,795 | 57 |
| Sudan | 735,821 | 1,951,705 | 58 |
| Brazil | 735,557 | 1,612,860 | 59 |
| Bahrain | 722,649 | 57,749 | 60 |
| Burkina Faso | 708,921 | 1,472,712 | 61 |
| Denmark | 656,789 | 262,255 | 62 |
| Poland | 640,937 | 4,701,465 | 63 |
| Angola | 638,499 | 632,699 | 64 |
| Croatia | 560,483 | 916,824 | 65 |
| Cameroon | 540,266 | 333,316 | 66 |
| Hungary | 503,787 | 636,782 | 67 |
| Nepal | 502,670 | 1,738,442 | 68 |
| United Republic of Tanzania | 492,574 | 324,394 | 69 |
| Chad | 489,690 | 246,960 | 70 |
| Chile | 488,571 | 631,832 | 71 |
| Egypt | 478,310 | 3,412,957 | 72 |
| Rwanda | 443,088 | 568,848 | 73 |
| Czechia | 433,290 | 962,153 | 74 |
| Dominican Republic | 424,964 | 1,443,030 | 75 |
| Ghana | 417,642 | 857,603 | 76 |
| Costa Rica | 414,214 | 143,465 | 77 |
| Zimbabwe | 403,866 | 1,025,204 | 78 |
| Ecuador | 399,068 | 1,131,427 | 79 |
| Congo | 398,890 | 254,824 | 80 |
| Yemen | 384,321 | 1,190,005 | 81 |
| Mali | 383,721 | 1,066,120 | 82 |

| | | | |
|----------------------------------|---------|-----------|-----|
| Romania | 370,753 | 3,578,504 | 83 |
| Iraq | 366,568 | 1,679,040 | 84 |
| China, Macao SAR | 353,654 | 144,341 | 85 |
| Indonesia | 345,930 | 4,233,973 | 86 |
| Finland | 343,582 | 294,631 | 87 |
| Burundi | 299,569 | 435,630 | 88 |
| Niger | 295,610 | 362,955 | 89 |
| Togo | 283,966 | 454,396 | 90 |
| Gabon | 280,197 | 66,898 | 91 |
| Puerto Rico | 273,494 | 1,928,662 | 92 |
| Tajikistan | 273,259 | 578,529 | 93 |
| Senegal | 265,601 | 559,952 | 94 |
| Luxembourg | 264,073 | 62,054 | 95 |
| Azerbaijan | 259,241 | 1,155,381 | 96 |
| Latvia | 256,889 | 374,002 | 97 |
| State of Palestine | 253,735 | 3,803,893 | 98 |
| Benin | 253,284 | 627,997 | 99 |
| Algeria | 248,624 | 1,792,712 | 100 |
| Mozambique | 246,954 | 653,251 | 101 |
| Slovenia | 244,790 | 143,500 | 102 |
| Malawi | 237,104 | 342,826 | 103 |
| Equatorial Guinea | 221,865 | 95,714 | 104 |
| Philippines | 218,530 | 5,680,682 | 105 |
| Gambia | 205,063 | 87,532 | 106 |
| Kyrgyzstan | 200,294 | 760,134 | 107 |
| Turkmenistan | 195,061 | 243,202 | 108 |
| Estonia | 192,962 | 199,422 | 109 |
| Panama | 190,728 | 149,220 | 110 |
| Armenia | 190,719 | 951,023 | 111 |
| Cyprus | 188,973 | 163,734 | 112 |
| Slovakia | 184,642 | 356,310 | 113 |
| Mauritania | 168,438 | 120,433 | 114 |
| Botswana | 166,430 | 80,103 | 115 |
| Paraguay | 160,519 | 873,410 | 116 |
| Zambia | 156,982 | 275,089 | 117 |
| Bulgaria | 153,803 | 1,291,630 | 118 |
| Bolivia (Plurinational State of) | 148,837 | 820,722 | 119 |
| Colombia | 142,319 | 2,736,230 | 120 |
| Republic of Moldova | 140,045 | 973,618 | 121 |
| Afghanistan | 133,612 | 4,826,464 | 122 |
| TFYR Macedonia | 130,972 | 534,720 | 123 |
| Réunion | 129,153 | 3,194 | 124 |
| Lithuania | 124,706 | 596,856 | 125 |
| Guinea | 122,796 | 426,010 | 126 |
| Djibouti | 116,089 | 15,823 | 127 |
| French Guiana | 111,718 | 4,394 | 128 |

| | | | |
|----------------------------------|---------|-----------|-----|
| Brunei Darussalam | 108,612 | 45,458 | 129 |
| Guadeloupe | 99,350 | 10,628 | 130 |
| Liberia | 98,630 | 260,155 | 131 |
| Morocco | 95,835 | 2,898,721 | 132 |
| Sierra Leone | 95,248 | 159,017 | 133 |
| Namibia | 95,067 | 190,132 | 134 |
| Peru | 93,780 | 1,475,532 | 135 |
| Central African Republic | 88,774 | 724,669 | 136 |
| Channel Islands | 83,082 | 16,742 | 137 |
| Guatemala | 81,528 | 1,117,355 | 138 |
| Uruguay | 79,586 | 358,723 | 139 |
| Georgia | 78,218 | 838,082 | 140 |
| Guam | 78,027 | 2,165 | 141 |
| Cambodia | 76,329 | 1,064,840 | 142 |
| Viet Nam | 76,104 | 2,727,398 | 143 |
| Myanmar | 74,660 | 2,894,741 | 144 |
| Mayotte | 74,399 | 6,698 | 145 |
| Montenegro | 70,984 | 137,589 | 146 |
| Maldives | 67,026 | 2,883 | 147 |
| New Caledonia | 66,001 | 6,352 | 148 |
| Bahamas | 61,806 | 41,684 | 149 |
| Martinique | 61,579 | 13,781 | 150 |
| Belize | 59,998 | 63,233 | 151 |
| Tunisia | 57,663 | 767,155 | 152 |
| United States Virgin Islands | 56,745 | 3,361 | 153 |
| Albania | 52,484 | 1,148,144 | 154 |
| Bhutan | 52,296 | 43,970 | 155 |
| Trinidad and Tobago | 50,214 | 373,527 | 156 |
| Dem. People's Republic of Korea | 48,939 | 111,055 | 157 |
| Suriname | 47,699 | 275,716 | 158 |
| Isle of Man | 45,872 | 9,063 | 159 |
| Malta | 45,539 | 105,006 | 160 |
| Lao People's Democratic Republic | 45,466 | 1,313,365 | 161 |
| Somalia | 44,868 | 1,988,458 | 162 |
| El Salvador | 42,323 | 1,559,924 | 163 |
| Iceland | 41,853 | 41,352 | 164 |
| Nicaragua | 41,159 | 658,203 | 165 |
| Andorra | 41,039 | 7,653 | 166 |
| Haiti | 40,533 | 1,281,394 | 167 |
| Sri Lanka | 40,018 | 1,726,900 | 168 |
| Honduras | 38,700 | 722,430 | 169 |
| Curaçao | 38,396 | 9,339 | 170 |
| Bosnia and Herzegovina | 37,100 | 1,659,852 | 171 |
| Aruba | 36,356 | 17,525 | 172 |
| Barbados | 34,660 | 98,467 | 173 |
| Madagascar | 33,844 | 172,130 | 174 |

| | | | |
|----------------------------------|--------|-----------|-----|
| Swaziland | 33,263 | 91,621 | 175 |
| Papua New Guinea | 32,389 | 4,400 | 176 |
| French Polynesia | 30,687 | 1,345 | 177 |
| Mauritius | 28,713 | 167,121 | 178 |
| Antigua and Barbuda | 28,646 | 50,234 | 179 |
| Sint Maarten (Dutch part) | 28,260 | 25,375 | 180 |
| Liechtenstein | 24,683 | 4,061 | 181 |
| Turks and Caicos Islands | 24,534 | 1,912 | 182 |
| Cayman Islands | 24,355 | 1,281 | 183 |
| American Samoa | 23,561 | 2,037 | 184 |
| Guinea-Bissau | 23,405 | 97,890 | 185 |
| Jamaica | 23,332 | 1,112,151 | 186 |
| Northern Mariana Islands | 21,777 | 2,700 | 187 |
| Monaco | 21,255 | 28,983 | 188 |
| British Virgin Islands | 19,959 | 4,674 | 189 |
| Bermuda | 18,954 | 16,496 | 190 |
| Mongolia | 18,204 | 67,549 | 191 |
| Eritrea | 16,041 | 607,917 | 192 |
| Guyana | 15,530 | 488,324 | 193 |
| Cabo Verde | 15,295 | 226,786 | 194 |
| Fiji | 13,911 | 215,120 | 195 |
| Caribbean Netherlands | 13,508 | 9,294 | 196 |
| Cuba | 13,136 | 1,558,312 | 197 |
| Seychelles | 12,926 | 36,318 | 198 |
| Saint Lucia | 12,889 | 54,839 | 199 |
| Comoros | 12,555 | 116,574 | 200 |
| Timor-Leste | 12,063 | 38,951 | 201 |
| Gibraltar | 11,152 | 10,964 | 202 |
| Saint Kitts and Nevis | 7,587 | 38,264 | 203 |
| Grenada | 7,124 | 67,183 | 204 |
| Dominica | 6,782 | 71,483 | 205 |
| Lesotho | 6,749 | 326,612 | 206 |
| Greenland | 6,014 | 20,077 | 207 |
| Faeroe Islands | 5,735 | 16,064 | 208 |
| Anguilla | 5,579 | 2,336 | 209 |
| Western Sahara | 5,384 | 193,687 | 210 |
| San Marino | 5,243 | 2,342 | 211 |
| Palau | 4,988 | 2,598 | 212 |
| Tonga | 4,952 | 60,258 | 213 |
| Samoa | 4,879 | 117,511 | 214 |
| Saint Vincent and the Grenadines | 4,595 | 60,857 | 215 |
| Cook Islands | 4,213 | 22,249 | 216 |
| Nauru | 3,710 | 2,380 | 217 |
| Marshall Islands | 3,292 | 7,504 | 218 |
| Vanuatu | 3,245 | 8,785 | 219 |
| Kiribati | 3,022 | 4,903 | 220 |

| | | | |
|-----------------------------|-------|--------|-----|
| Micronesia (Fed. States of) | 2,785 | 20,754 | 221 |
| Wallis and Futuna Islands | 2,779 | 8,058 | 222 |
| Solomon Islands | 2,532 | 3,913 | 223 |
| Sao Tome and Principe | 2,293 | 82,358 | 224 |
| Falkland Islands (Malvinas) | 1,579 | 954 | 225 |
| Montserrat | 1,364 | 16,921 | 226 |
| Saint Pierre and Miquelon | 990 | 445 | 227 |
| Holy See | 792 | 183 | 228 |
| Saint Helena | 606 | 3,592 | 229 |
| Niue | 553 | 5,525 | 230 |
| Tokelau | 504 | 2,324 | 231 |
| Tuvalu | 143 | 3,546 | 232 |

● ANNEX 3: Retirees amongst expats

In the US alone, an estimated 3 million baby boomers are making plans to retire overseas (compared to the 350 000 retired Americans that already live overseas). Although Belgians (and Europeans) might have a more ‘local’ mindset compared to the average American, there is still a small, yet significant part that takes the step towards a retirement abroad.

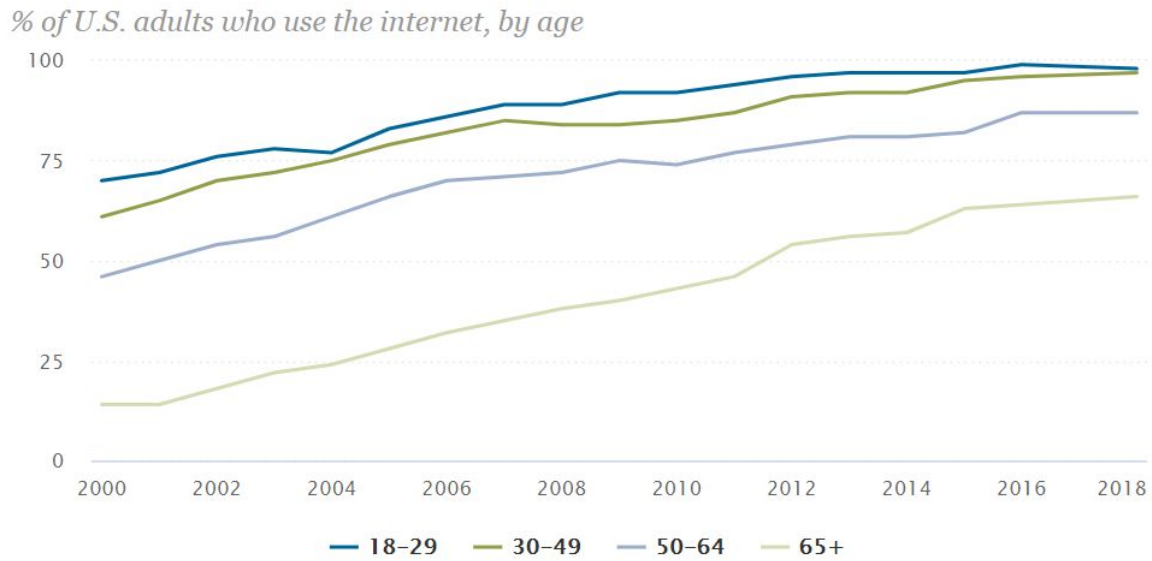
About 1 out of every 5 American expats is retired (INTERNATIONS, 2017). In Belgium this group only represents 8,3% within the group of Belgian Expats. However, this number is rising rapidly, both in absolute numbers (+108% in 15 years time) as compared to the total number of retirees (from 1,54% in 2002 to 2,71% in 2017).



(Source: ONPRVP, 2017)

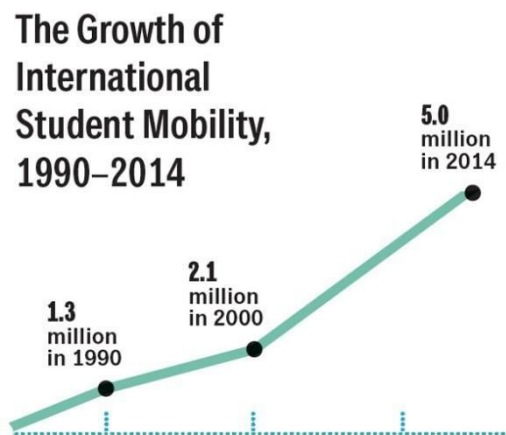
- ANNEX 4: Evolution in internet usage 2000-2018 (Adults in the US)

Source: PEW research center, 2018, <https://www.pewinternet.org/chart/internet-use-by-age/>



- ANNEX 5: The state of international student mobility in 2015

Source: <http://monitor.icef.com/2015/11/the-state-of-international-student-mobility-in-2015/>



- **ANNEX 6: Overview of Funding and Grants**

1. **2017:** Sweat money to gap first year of operations: **35 000 €** by doing freelance consultancy jobs
2. **March 2018:** Capital brought in by Founders: **18 600 €**
3. **April 2018:** Loan given to PLANNR by FFF: **100 000 €**
4. **December 2018 - Seed Funding round**, for a total of **249 600 €**, consisting out of 4 parts:
 - a. Crowdfunding through Spreds (split up into 2 groups internally, a total of **110 individual investors**):
 - i. <https://www.spreds.com/nl/financings/4055-plannr>
 - ii. <https://www.spreds.com/nl/financings/4318-plannr>
 - b. Private investor (and first client): Ilbe.be
 - c. Founders: Additional 10 000 €
5. **January 2019:** VLAIO grant - KMO groeiusubsidie: funds from the Flemish institution for innovation and entrepreneurship, designated to support startups and SME's in the rapid and durable growth. A total of **12 600 €** was approved.

□ **Total funds: 415 200 €**

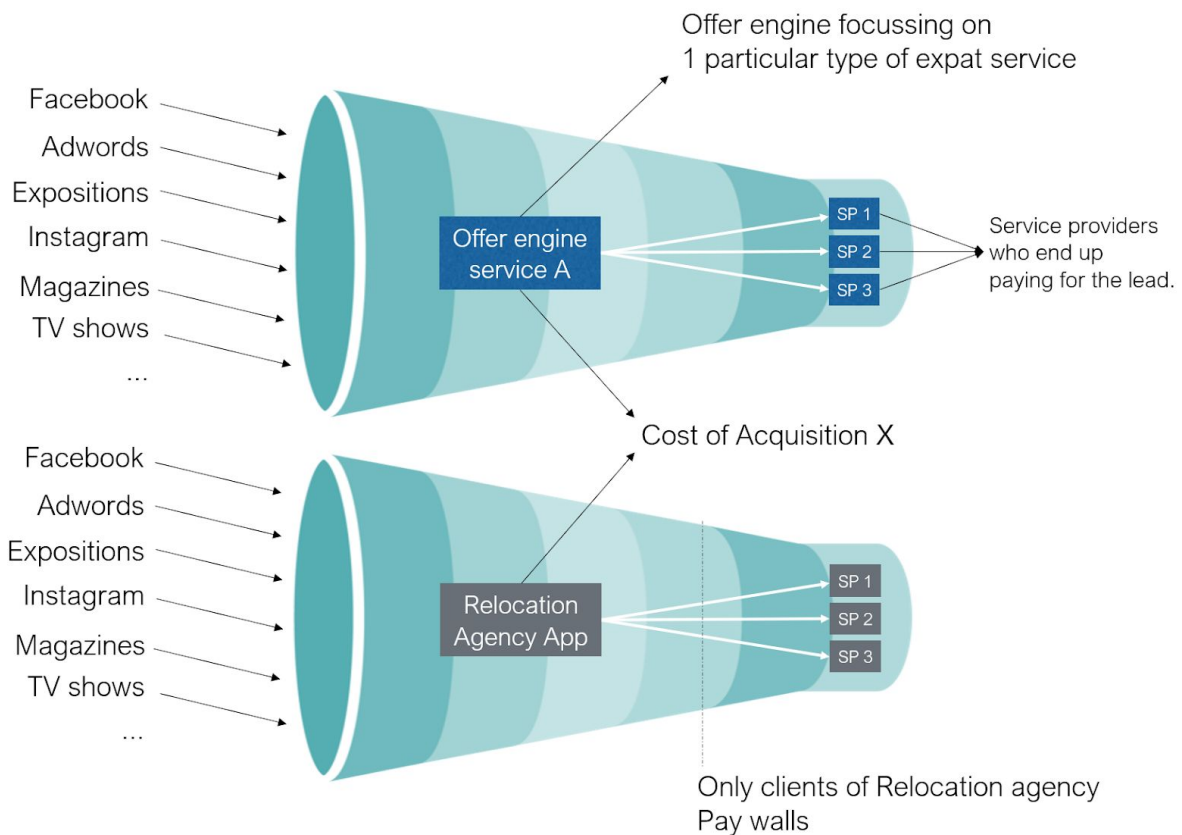
● ANNEX 7: Partner advantages

Exposure as the Expat Expert (not for all types of partners!)

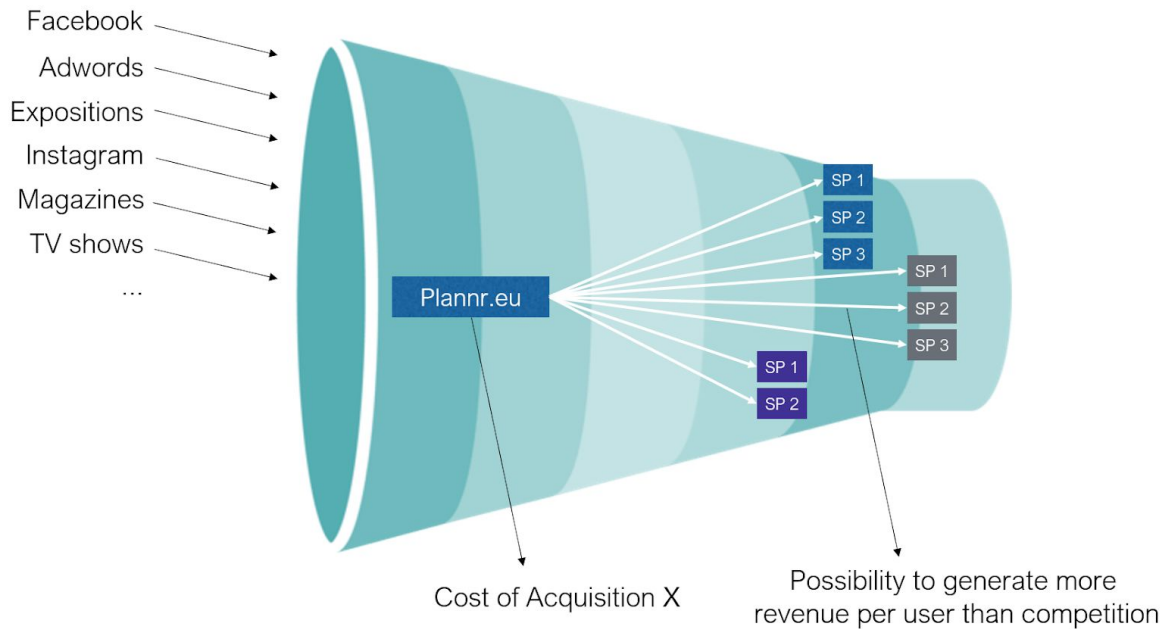
For some of the identified partners, one of the main drivers to go for a solution like Plannr.eu, is to position themselves as “Expat authority”. The addition of services and expertise that go beyond their own field of operation (often banking or insurance), gives the impression they have more authority a

Lowering the cost of acquisition

In a situation without Plannr.eu, both the offer engines and different service providers (e.g. relocation agencies, realtors, insurers, etc.) will target the same Expat online through various channels. For the paid part of traffic, the Cost of Acquisition will be similar if these providers use a similar mix in marketing channels (X€).



In a first period, Plannr.eu will be able to attract the same Expat at the same similar Cost of Acquisition (X€). Since Plannr.eu will be able to refer a single expat to a wider variety of services and service providers, a higher revenue can be generated per unit of money spent on attracting the expat.



Assuring quality of Leads

One of the problems that traditional lead engines face, is excessive “shopping” behavior: users that send an excessive amount of requests for one type of service they need, often with fake accounts. To combat this, plannr.eu has a series of measures in place to reduce the number of fake and unserious leads:

- All user profiles must be confirmed before any request can be published.
- Shady email domains are blocked by default (mailinator etc.)
- Profiles can be monitored and reported. A ‘fake profile’ process can be implemented.
- (Depending on the implementation and partners involved) – An onboarding call can be made by phone

● ANNEX 8: Talent Mobility

Source: PWC, 2009, Talent Mobility 2020 The next generation of international assignments, <https://www.pwc.com/gx/en/managing-tomorrows-people/future-of-work/pdf/talent-mobility-2020.pdf>

Figure 1: The mobile population in large organisations is increasing

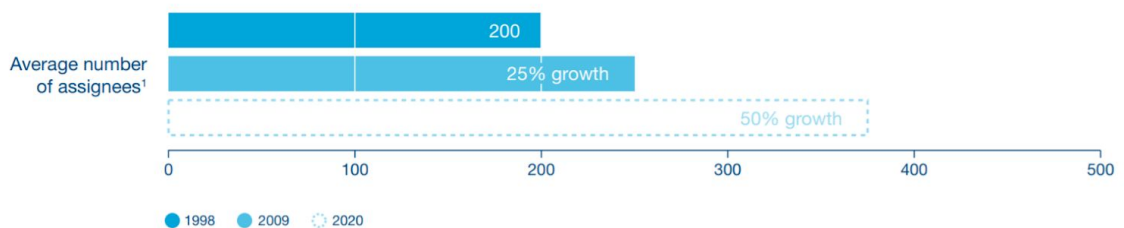
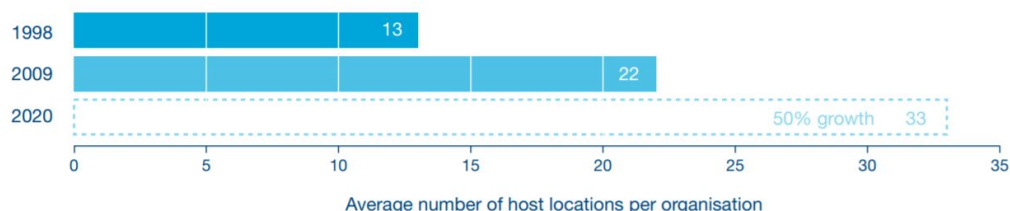


Figure 3: Companies are hosting assignees in more countries than ever before

The average number of host locations supported by a global organisation continues to rise



Source: PwC international mobility database—sample 900 companies

● ANNEX 9: Increase in international Second Home Owners

RECORD NUMBER OF BELGIANS OWN A SECOND HOME: 380,000

Last year, 380,000 Belgians owned a second home for recreational purposes – an absolute record. This increase is only visible in the homes bought abroad though. France is the first choice for Belgians in the market to buy a second home abroad, with 50,000 homes sold to Belgians in 2012, compared with 55,000 last year. The number of second homes bought by Belgians in Spain doubled in the same period from 15,000 to 30,000, mainly because of the fact that the real estate prices have dropped significantly since the crisis. **Source:**

<https://www.secondhome-expo.be/en/record-number-of-belgians-own-a-second-home-380000>

1 OUT OF 4 BELGIANS WANTS TO TAKE OUT A LOAN FOR A SECOND HOME ABROAD

31 percent of the respondents between 35 and 54 years old say that they want to take out a mortgage for a second home abroad. **Source:**

<https://www.secondhome-expo.be/en/1-out-of-4-belgians-wants-to-take-out-a-loan-for-a-second-home-abroad>

SPANISH OVERSEAS PROPERTY SALES SOAR WITH 43%

Per capita of population (Belgium has a population of just 11 million), Belgians have a disproportionate influence on the overseas property market in Spain. **Source:**

<https://www.secondhome-expo.be/en/spanish-overseas-property-sales-soar-with-43>

BELGIAN BUYERS HEADING TO SPAIN

The latest figures from the National Statistics Institute (INE) revealed that as of November, over 2.2 million Belgian tourists had visited Spain in 2016. The Costa Blanca is where property demand is highest, with sales to Belgian buyers increasing by 156 per cent alone last year.

Source: <https://www.secondhome-expo.be/en/belgian-buyers-heading-to-spain>

MORE U.S. BUYERS LOOKING FOR SECOND HOMES ABROAD

Source:

<https://www.mansionglobal.com/articles/more-u-s-buyers-looking-for-second-homes-abroad-32518>