

De thuiszorg die iedereen verdient

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/de-thuiszorg-die-iedereen-verdient/>



Samenvatting

Datum: 1 December 2021

URL: <https://venturecapital.nl/de-thuiszorg-die-iedereen-verdient/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.14.0" _module_preset="default"
global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.14.0"
_module_preset="default" global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"][et_pb_column
type="4_4" _builder_version="4.14.0" _module_preset="default" global_colors_info="{ }"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.14.2" _module_preset="default"
global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"]
```

Beschrijving onderneming:

Momenteel is er een grote vraag naar met name thuiszorg. Men moet soms helaas langer thuis blijven wonen als vroeger. De woonzorg centra voor ouderen zonder grote zorgvraag bestaan er niet meer. Alleen verpleeghuizen voor cliënten die continu 24 uur per dag zorg nodig hebben. Hierdoor is de vraag naar thuiszorg groter dan het aanbod van zorgorganisaties.

Om deze reden heeft de ondernemer besloten een thuiszorgorganisatie op te starten die persoonlijke verzorging, begeleiding en verpleging aanbiedt aan iedereen die dat nodig heeft. Deze startup gaat zich onderscheiden door kleinschalige zorg te bieden, waarbij er een beperkt groepje zorgverleners bij een cliënt komt. Dit zorgt ervoor dat het fijn is voor de client, maar ook voor de zorgverlener omdat zij elkaar zo goed leren kennen. De ondernemer (ervaren in de zorg) merkte ze dat cliënten het belangrijk vonden om een vast aanspreekpunt te hebben. De cliënten willen gezien worden in een organisatie zonder eerst hun cliënt nummer te hoeven geven voor ze verder geholpen konden worden.

Door de vele jaren ervaring weet de ondernemer dat op deze markt er meer vraag is dan aanbod. Wat er voor heeft gezorgd dat de startup ook al klanten heeft voordat deze operationeel is. De ondernemer heeft relaties en testcases die aantonen dat de onderneming weinig moeite hoeft te doen om klanten te krijgen. De vraag is zelfs zo hoog dat de ondernemer heeft besloten om een tweede vestiging te openen zodra de eerste vestiging geopend en operationeel is. Daarbij heeft de ondernemer veel connecties waardoor ze ook geen last van personeels krapte.

Op dit moment heeft de ondernemer alles klaar om te starten met de onderneming het enige wat nodig is, is kapitaal. Er is €100.000,- nodig aan kapitaal, en er is 6 maanden nodig voor er winst gemaakt wordt. De onderneming verwacht dan ook te starten in januari 2022. Deze startup biedt haar services ook aan op een eigen website.

Business Model:

Ze verdienen op maand basis, de uitkeerder is afhankelijk van hoe iemand verzekerd is. De Instanties die deze uitkeren, zijn zorgverzekeraars, zorgkantoor, gemeente of een cliënt zelf.

Type klant:

B2B & B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor; Incubator/accelerator

USP's:

Kleinschalig, een beperkt aan zorgverleners per cliënt. Client staat centraal in de zorg vraag. Korte lijnen in het bedrijf, de directeur is ook voor een klein operationeel, en staat aan bed.

Benodigd Kapitaal:

€100.000,-

Investeringsbehoefte:

- €20.000,- aanname nieuw personeel.
- €20.000,- ICT middelen en kantoorinrichting.
- €40.000,- marketing.
- €20.000,- licenties voor zorg.

Sector:

Health

Bedrijfsfase:

Seed

Aantal founders:

1

Aantal huidige werknemers:

1-5

Ervaring:

De ondernemer heeft 18 jaar ervaring in de zorg.

Maandelijks omzet (huidig):

0

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€246.800,-

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€614.500,-

Huidige maandelijkse kosten:

€3.900,-

Reeds toegezegde financiering in deze ronde:

€0,-

Overige relevante informatie:

Er is €8.000,- door de ondernemer zelf al geïnvesteerd in het bedrijf.

[/et_pb_text][et_pb_column][et_pb_row][et_pb_section]