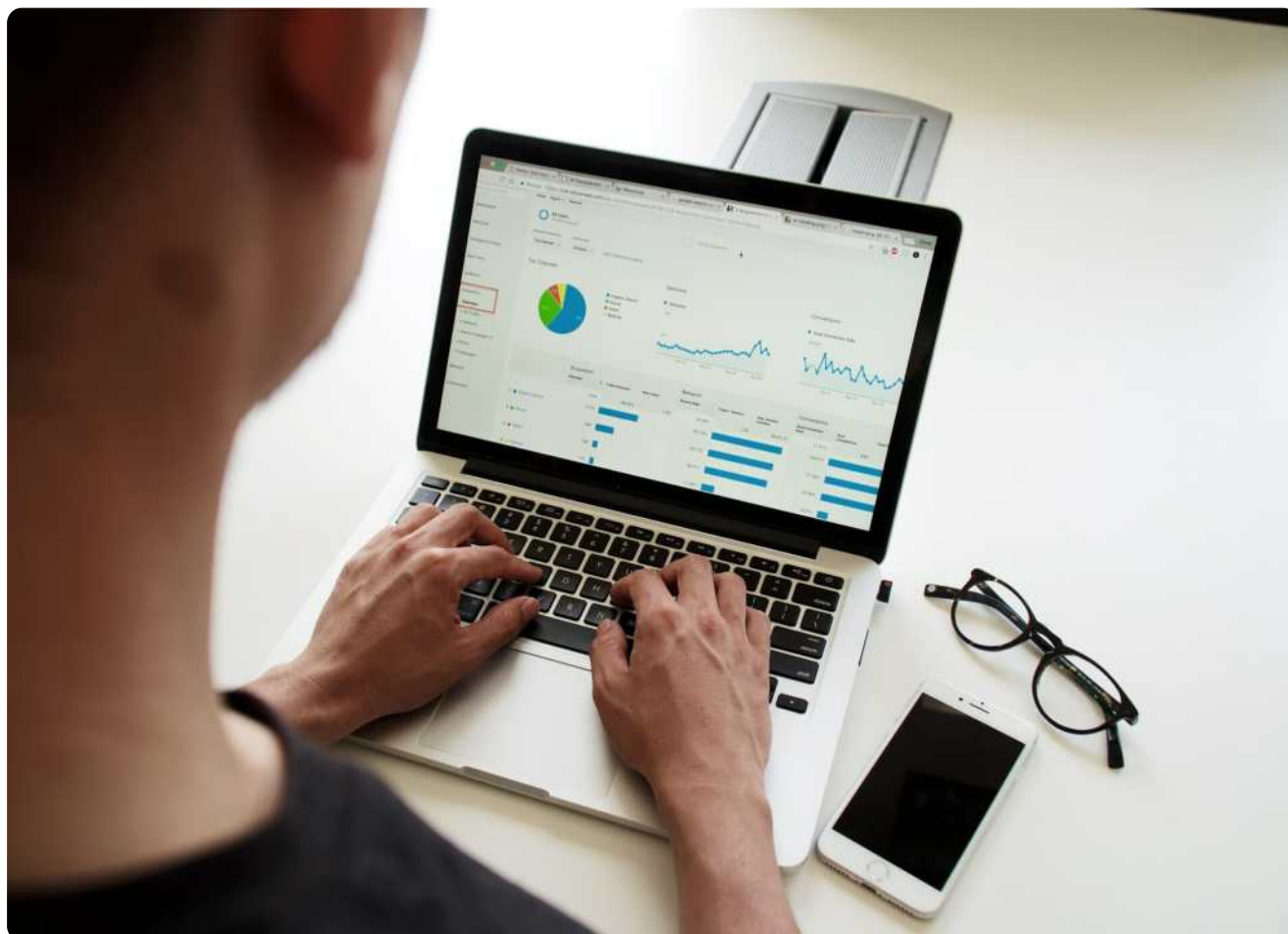


Waarschuwingen voor bedrijven

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/waarschuwingen-voor-bedrijven/>



Samenvatting

Datum: 23 December 2021

URL: <https://venturecapital.nl/waarschuwingen-voor-bedrijven/>

Contact & Site

Extra beschrijving

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

Probleem

Steeds meer bedrijven kunnen hun facturen niet betalen. Daar worden hun leveranciers de dupe van. Zij hebben geleverd en krijgen niet betaald.

Op dit moment kunnen leveranciers weinig doen om die schade te voorkomen.

- **Kredietrapport aanvragen.** Dat kost twee honderd euro per klant. Dat is veel geld voor één klant en het is een momentopname.
- **Kredietverzekering afsluiten.** De verzekeraar keert maximaal zestig procent.

Oplossing

Deze startup volgt de zakelijke klanten van leveranciers permanent en informeert de leveranciers het hele jaar door over veranderingen in de financiële positie van een klant.

De startup verzamelt informatie uit 43 bronnen, beoordeelt in hoeverre deze informatie schadelijk kan zijn voor de leverancier en waarschuwt zo nodig de leverancier dat een afnemer niet meer voldoende in staat is of snel kan

worden om zijn facturen te betalen.

De software is in twee jaar ontwikkeld en nu online. Voeding van de databank gebeurt online. Aanmelden gebeurt online en het voortdurend melden van wijzigingen in de financiële situatie van de bedrijven die gevolgd worden is ook gedigitaliseerd. De startup werkt met minimale menselijke tussenkomst.

De startup is reeds gestart en heeft momenteel al een aantal klanten (leads).

De startup heeft twee inhouse software developers in dienst.

Business Model:

Abonnementsmodel. Bedrijven worden lid vanaf honderd euro per jaar.

Type klant:

B2B

Gewenst type investeerder:

Angel investor; Venture Capitalist

USP's:

Uniek, gat in de markt, momenteel enige speler.

Benodigd Kapitaal:

€ 200.000,-

Investeringsbehoefte:

Marketing en sales.

Sector:

B2B Software; Zakelijke dienstverlening

Bedrijfsfase:

Seed

Aantal founders:

1

Aantal huidige werknemers:

1-5

Ervaring:

Zeer ervaren ondernemer. Veel bedrijven opgezet, tot bloei gebracht en verkocht.

Maandelijks omzet (huidig):

0

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€ 500.000,-

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€ 1.000.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€19,- websitekosten

Reeds toegezegde financiering in deze ronde:

0

Overige relevante informatie:

De ondernemer heeft € 260.000 uit eigen zak geïnvesteerd (voor software development).

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