

Innovatieve factoring onderneming zoekt kapitaalverschaffers

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/dit-bedrijf-helpt-ondernemers-hun-werkkapitaal-te-verbeteren/>



Samenvatting

Datum: 14 January 2022

URL: <https://venturecapital.nl/dit-bedrijf-helpt-ondernemers-hun-werkkapitaal-te-verbeteren/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.14.5" _module_preset="default"
global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.14.5"
_module_preset="default" global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"][et_pb_column
type="4_4" _builder_version="4.14.5" _module_preset="default" global_colors_info="{ }"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.14.5" _module_preset="default"
global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"]
```

Beschrijving onderneming:

Dit bedrijf helpt ondernemers met jaaromzetten tussen €1M-€20M hun werkkapitaal te verbeteren met factoring als financieringsvorm. Het bedrijf is live gegaan in december 2020 en staat na een jaar op het punt cashflowpositief te draaien. Op dit moment is er €1,5M aan obligatieleningen 'opgehaald' wat volledig wordt gebruikt voor de voorfinanciering van facturen. Daarnaast hebben de twee ervaren ondernemers zelf ook ruim €700K achtergesteld geïnvesteerd. Het doel is om dit jaar door te groeien naar minimaal €10M aan financiering.

Business Model:

Weekly Recurring Revenue: elke woensdag worden nieuwe facturen van hun klanten voorgefinancierd en blijft de totale financiering per klant grofweg op hetzelfde niveau. De startup realiseert een rendement van 30-40% op het geïnvesteerde vermogen. De contractsduur met klanten bedraagt 3 jaar.

Type klant:

B2B

Gewenst type investeerder:

Angel investor; Private Equity

USP's:

De onderneming is bewust niet bancaire gefinancierd, waardoor zij zich anders positioneert in de factoring branche. 100% van het factuurbedrag wordt voorgefinancierd met een transparant prijsbeleid zonder verborgen kosten. Daarnaast kan zij ook, als één van de weinige factoring maatschappijen stille factoring aanbieden (waardoor het voor de ontvanger van de factuur niet zichtbaar is dat de factuur wordt voorgefinancierd).

Benodigd Kapitaal:

€8.500.000,- (Minimale ticket size €100.000,-)

De onderneming kan elke €100K gebruiken in haar (continue) groei en streeft ernaar in 2022 te groeien met €8.500.000,-.

Investeringsbehoefte:

100% van het kapitaal wordt gebruikt voor het voorfinancieren van facturen. Alle operationele kosten worden immers in een andere BV geboekt en gefinancierd met eigen geld van de oprichters.

Sector:

Zakelijke dienstverlening

Bedrijfsfase:

Series A

Aantal founders:

2

Aantal huidige werknemers:

1-5

Ervaring:

De eerste ondernemer (41 jr): 16 jaar ondernemer, dit is zijn derde eigen onderneming. 6 jaar ervaring als freelancer bij ScaleUp Company in de begeleiding van snelgroeiende scale-ups.

De tweede ondernemer (50 jr): 7 jaar ervaring als sales director in de factoring industrie.

Maandelijks omzet (huidig):

€40.000,-

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

Uitgaande van €10M funding in december 2022, zal de maandomzet in 2022 stijgen van €40.000,- naar €250K/€300K.

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

De prognose is dat in 2023 een omzet wordt gerealiseerd van minimaal €4.000.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€40.000,-

Reeds toegezegde financiering in deze ronde:

Het businessmodel van deze onderneming vereist continue funding, zij werken dus niet met financieringsrondes.

Overige relevante informatie:

In de structuur van deze onderneming is alles erop gericht de risico's maximaal weg te houden van haar investeerders, o.a. door het geld van investeerders alleen te gebruiken voor de voorfinanciering van facturen en alle zekerheden 1 op 1 door te verpanden naar de investeerders.

Deze onderneming biedt bewust geen debiteurenbeheer aan, maar puur en alleen voorfinanciering van facturen. Wanneer een voorgefinancierde factuur niet wordt betaald, wordt deze in mindering gebracht van een volgende wekelijkse voorfinanciering. De verantwoordelijkheid voor de betaling van de facturen blijft altijd bij de klant. Het prijsmodel belooft de klanten van deze onderneming wanneer hun klanten snel betalen.

Om haar klantenbestand uit te breiden heeft deze onderneming ambassadeursovereenkomsten gesloten met enkele prominente mensen uit de financiële wereld, die een succesfee ontvangen voor aangedragen leads.

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