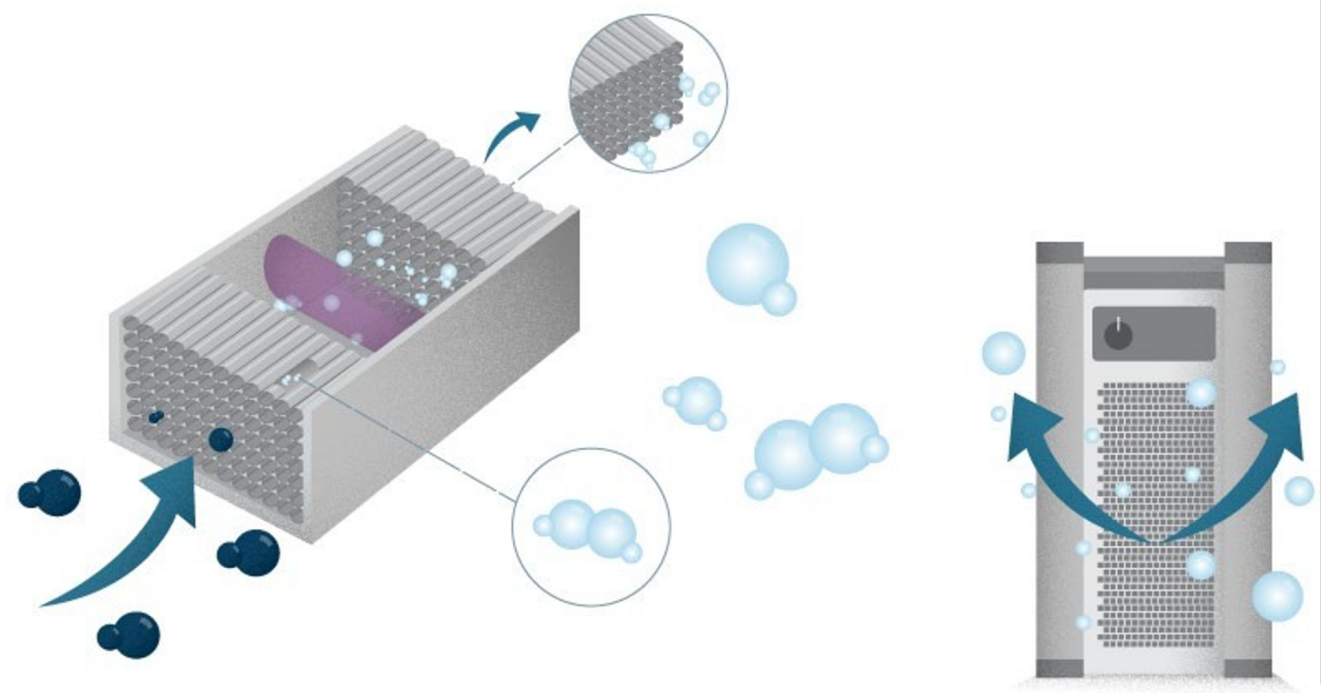


De moleculaire luchtreiniger ontwikkeld door NASA

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/de-moleculaire-luchtreiniger-ontwikkeld-door-nasa/>



Samenvatting

Datum: 21 July 2022

URL: <https://venturecapital.nl/de-moleculaire-luchtreiniger-ontwikkeld-door-nasa/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.17.4" _module_preset="default"
global_colors_info="{}" theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.17.4"
_module_preset="default" global_colors_info="{}" theme_builder_area="post_content"][et_pb_column
type="4_4" _builder_version="4.17.4" _module_preset="default" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.17.4" _module_preset="default"
global_colors_info="{}" theme_builder_area="post_content"]
```

Deze startup verkoopt plug & play moleculaire luchtreinigers - en binnenkort inbouw units- gebruik makende van Active Pure technologie; een uitvinding van ruimte organisatie NASA en vercommercialiseerd door multinational Aerus (voormalig Electrolux). De technologie wordt wereldwijd verkocht via exclusieve distributeurs die regio dealers aanstellen.

```
[/et_pb_text][et_pb_column][et_pb_row][et_pb_row _builder_version="4.17.4"
_module_preset="default" global_colors_info="{}" theme_builder_area="post_content"][et_pb_column
type="4_4" _builder_version="4.17.4" _module_preset="default" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_image src="https://venturecapital.nl/wp-
content/uploads/2022/06/Investeer-in-bedrijf.jpg" alt="Investeer in bedrijf" title_text="Investeer in
bedrijf" _builder_version="4.17.4" _module_preset="default" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_image][et_pb_text _builder_version="4.17.4"
_module_preset="default" global_colors_info="{}" theme_builder_area="post_content"]
```

Het apparaat van deze startup (en de inbouw units) neemt water op uit de lucht en laadt deze tot uiterst krachtige en natuurlijke moleculen die met miljarden per seconde in de ruimte van een bedrijf of woning worden geblazen. Deze moleculen zijn 24/7 en overal aanwezig in de ruimte en altijd actief op zoek naar virussen, bacteriën, geuren, schimmels, rook, allergenen en vluchtige verontreinigde stoffen om zich daar per direct mee te verbinden en daardoor direct te neutraliseren.

Het onderscheidende is dat neutralisatie plaatsvindt direct in de lucht (denk

aan besmette aerosolen die direct in de ruimte onschadelijk wordt gemaakt) en op oppervlakken (e.g., deurknop of koffiezetapparaat). De werking is met wetenschappelijk onderzoek door diverse onafhankelijke onderzoekscentra aangetoond. De techniek wordt inmiddels veel gebruikt in ziekenhuizen waarvoor een FDA approval is in de vorm van een FDA clearance for medical devices (class2).

De technologie waar deze startup gebruik van maakt is de enige actieve oplossing als het gaat om het direct in de lucht en op oppervlakken elimineren van genoemde ziekteverwekkers. Er wordt geen gebruik gemaakt van Ozon. Deze techniek is anders dan de passieve techniek van de bekende conventionele luchtreinigers. Deze apparaten zuigen besmette lucht (bijvoorbeeld in aerosolen) naar een afzuigpunt waar deze wordt gefilterd. Onderweg naar dit punt worden de besmette aerosolen alsnog ingeademd. Ook neutraliseren luchtreinigers geen virussen en bacteriën op oppervlakken. Wat de moleculaire luchtreinigers van deze onderneming juist wel doen.

Binnenkort introduceert de startup inbouw units waarmee zij eenvoudig grote gebouwen kunnen voorzien van veilige en schone lucht tegen heel lage kosten; bijvoorbeeld als aanvulling van hun airco.

Business Model:

De startup verkoopt moleculaire luchtreinigers aan bedrijven en particulieren. Zowel in de vorm van plug & play apparaten als inbouw units. Verkoop geschiedt door opzet van een landelijk dealernetwerk. Per aangestelde agent verdienen de ondernemers eenmalig aangezien deze producten dient in te kopen. Daarnaast over elke verkoop. Voorraad aanhouden is beperkt omdat de onderneming voornamelijk verkoopt op basis van operational lease waarna ze deze direct inkopen van hun leverancier. Ook verkoopt de onderneming

zelf in de regio Amsterdam met hoge marges. De verkopen vinden plaats op basis van bezoeksafspraken gemaakt door telemarketing en via social media. Ze introduceren binnenkort een leadprogramma waarbij bestaande klanten nieuwe klanten kunnen binnen brengen.

Type klant:

B2C & B2B

Gewenste type investeerder:

Angel Investor

USPs:

- Enorme en onbeperkte markt. Schone en veilige lucht is een basisbehoefte bij bedrijf en particulier.
- De allerbeste oplossing voor het ontsmetten lucht en oppervlakken zonder ozon.
- NASA uitvinding. Gecertificeerd door NASA en gebruikt in ISS.
- Gepatenteerde techniek van multinational Aerus-Electrolux.
- Doorontwikkeling verzekerd; betrouwbaar voor klanten.
- FDA classification as a medical device (class 2). Gebruikt in veel ziekenhuizen in de USA.
- Diverse wetenschappelijke onderbouwingen van de werking.
- Wordt aangeboden in operational leasevorm vanaf €29,- per maand waardoor we een dienst kunnen aanbieden inclusief service.
- De technologie elimineert ziekteverwekkers direct in de lucht en op oppervlakken wat andere technieken niet doen.
- De technologie reduceert aantoonbaar ziekteverzuim bij bedrijven en scholen.

- De technologie wordt binnenkort aangeboden als inbouw wat grote kansen biedt aangezien dit als complementaire techniek gaat worden ingezet bij bestaande airco voorzieningen en andere vormen van luchtverversing voor gebouwen en ruimtes.
- Ontwikkeling van uniek geautomatiseerd referentie programma waardoor klanten nieuwe klanten aanbrengen.

Benodigd Kapitaal:

€100.000,- (€40.000,- reeds opgehaald in deze ronde)

Investeringsbehoefte:

- Opzet kanaal dealers en directe verkoop €20.000,-
- Inkoop en inbouw €20.000,-
- Cash flow €20.000,-

Sector:

Bouw & Installatie, Health, Horeca, Retail, Zakelijke dienstverlening

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal Founders:

1

Aantal werknemers:

2

Ervaring Founder:

Ervaren ondernemer met bewezen track record op het gebied van het succesvol opzetten van sales organisaties in combinatie met telemarketing en leadgeneratie. Naast de ondernemer zijn er twee ervaren freelance telemarketeers die zich inzetten voor het maken van bezoek afspraken.

Huidige omzet (maandelijks):

€15.000,-

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€300.000,-

Omzet (Prognose) maand 13-24:

€900.000,-

Huidige kosten (maandelijks):

€5.000,-

Reeds toegezegde financiering in deze ronde:

- Er is een zakelijke lening van €20.000,-
- Eigen middelen €20.000,-

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