

Tech oplossing voor Right-First-Time delivery

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/tech-oplossing-voor-right-first-time-delivery/>



Samenvatting

Datum: 13 September 2022

URL: <https://venturecapital.nl/tech-oplossing-voor-right-first-time-delivery/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.16" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.16" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.16"
custom_padding="|||" global_colors_info="{}" custom_padding_hover="|||"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.16" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"]
```

De onderneming, is een 'technology company' en is samen met haar groepsmaatschappijen gespecialiseerd in de ontwikkeling van slimme digitale waarschuwingssystemen, die echte problemen oplossen, voor consument en bedrijfsleven.

De onderneming richt zich met een reeks innovatieve toepassingen specifiek op het managen van bezoekers en pakketbezorgers aan de deur. Daarmee adresseert deze startup een wereldwijd bekend probleem met een buitengewoon effectieve oplossing.

Stel je voor: een pakketbezorger staat met je pakketje voor de deur, echter je bent niet thuis, aan het werk of zelfs op vakantie. Resultaat; je hoort de deurbel niet en de pakketbezorger brengt je pakketje vervolgens naar een pakketpunt of moet nog eens langskomen. Met de ontwikkelde slimme digitale soft- en hardware kan de pakketbezorger je (zelfs vanuit zijn bus) bereiken of zien waar je pakketje af te leveren wanneer je niet thuis bent.

Er is een urgente, internationale behoefte aan oplossingen die Right-First-Time delivery kunnen faciliteren. Oplossingen die bijdragen aan een duurzame samenleving en die zowel tijds- als kostenbesparend zijn voor

zowel logistieke partijen als de consument.

De oplossing van deze jonge onderneming bestaat uit een hardware- en een softwarecomponent, waarbij de hardware een receiver is voor de deurbel en de data communiceert naar de app. De software gebruikt deze data om jou op je telefoon een notificatie te sturen zodat jij weet dat er iemand aan de deur staat. Je kunt via een app ook communiceren met de bezoeker aan de deur via audio, video, chat of voicemail, dat geldt ook voor de bezorger.

Daarnaast kun je berichten achterlaten voor bezoekers en bezorgers aan de deur.

De ontwikkelde toepassingen zijn inmiddels volledig uitontwikkeld. Het is een innovatieve combinatie van hard- en software die vanaf het 4e kwartaal 2022 op de markt wordt gebracht.

Business model:

De onderneming heeft de ambitie om de toepassing uit te rollen in zowel Europa als Noord-Amerika (respectievelijk 250 en 130 miljoen huishoudens). Zij zal dit deels doen via eigen verkopen, maar voor een belangrijk deel ook via de ontwikkeling van joint venture partnerships en licensering teneinde tijdsmatig optimaal van de technologie te kunnen profiteren en marketing-investeringen te kunnen beperken.

De inkomsten komen voort uit (directe) verkopen van hardware en abonnementen, alsook uit genoemde partnerships en licenties. De onderneming beschikt hiertoe over een substantiële patentportefeuille, die afgelopen jaren zorgvuldig is opgebouwd. Op grond van deze strategie streeft

de onderneming een snelle groei na.

Bij eigen directe verkopen zal bij de distributie onder meer gebruik worden gemaakt van Corporates met veel klanten in het huiselijk domein voor wie door inzet van de toepassingen een geheel nieuw marketingcommunicatie platform ontstaat, dat deze Corporates tegen zeer lage kosten zelf kunnen exploiteren.

Type klant:

B2B; B2C

Gewenst type investeerder:

Angel Investor

USP's:

- Brengt het missen van bezoekers en pakketjes aan de deur terug tot een absoluut minimum en biedt de bewoner daarmee 'peace of mind';
- Reduceert afleverkosten van online bestellingen;
- Reduceert CO2-uitstoot en verkeer in de straat en draagt materieel bij aan duurzaamheid;
- Biedt grote corporates een uniek communicatiekanaal met hun klanten;
- Heeft een positieve impact op de customer journey van E-commerce bedrijven.

Benodigd kapitaal:

€1.500.000,-

Investeringsbehoefte:

Marketingactiviteiten - €400.000,-

Uitbouw organisatie - €500.000,-

Ijzere voorraad spoedleveringen - €450.000,-

Software & IP-portefeuille - €150.000,-

Sector:

B2B Software; B2C Software; Consumentengoederen; Logistiek; Marketing

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal founders:

4

Aantal huidige werknemers:

8

Ervaring founders:

Veel ervaring en competentie met betrekking tot software en hardware ontwikkeling. Idem m.b.t. het commercieel uitrollen van innovaties, zowel nationaal als internationaal.

Maandelijkse omzet:

€0,-

Omzet (prognose) komende 12 maanden:

€2.800.000,- als resultante van de gekozen distributiestrategie via enkele grote partijen met veel klanten in het huiselijk domein.

Omzet (prognose) maand 13-24:

€7.800.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€60.000,-

Reeds toegezegde financiering:

Van diverse indirect betrokkenen zijn reeds mondelinge toezeggingen tot deelname aan de converteerbare obligatie ontvangen voor circa €250.000,-. De betreffende €250K is ingezet als bridge en moet worden afgelost. Het op te halen bedrag blijft €1,5 miljoen.

Overige relevante informatie:

Er is tot de early-stage fase een totale investering in de ontwikkeling gestoken van circa €4 miljoen door founders, (toekomstig) management en adviseurs.

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