

Sensor technologie voor bodemvocht- klimaat metingen

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeer-in-sensor-technologie-voor-bodemvocht-klimaat-metingen/>



Samenvatting

Datum: 8 September 2022

URL: <https://venturecapital.nl/investeer-in-sensor-technologie-voor-bodemvocht-klimaat-metingen/>

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="4.18.0" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" inline_fonts="Abril Fatface"
global_colors_info="{}" theme_builder_area="post_content"]
```

Deze startup biedt eigen ontwikkelde sensor technologie aan op basis van intern ontwikkelde software services. De sensor technologie is applicabel voor de vocht behoefte van planten of voor bewatering optimalisatie van aarde/substraat. Momenteel rollen zij dit uit in Europa, Australië en Canada met een beperkt dealer netwerk bestaande uit gerenommeerde bedrijven binnen deze markt, er zijn rond de 150 klanten die gebruik maken van de diensten van het bedrijf. Het betreft sensoren (inmiddels 3 types) en een bijbehorend platform dat bodemvocht- klimaat metingen doet; deze kan interpreteren en de sensor kan optimaliseren en beheren. De hardware/sensor is niet benaderbaar na assemblage (i.e., geen vervangbare delen en gegoten) - waardoor reverse engineer onmogelijk is - daarbij heeft de sensor het eigen gemaakte platform nodig voor aansturing, data optimalisatie en de sensor data of koppeling naar externe API's.

Business model:

- Directe verkoop van eigen ontwikkelde sensoren
- Een pay per use licentie model, gekoppeld aan de levensduur en werking van de sensoren (deel van de intelligentie zit in het platform).

Type klant:

B2B

Gewenst type investeerder:

Angel Investor, Venture Capitalist

USP's:

- Westerse Markt als product en marktkennis.
- Oost Europese R&D faciliteit waar ontwikkeling en productie plaats vindt. Hierdoor wordt perfecte product kennis gecombineerd met de meest efficiënte ontwikkeling en operationele kosten.
- De sensoren maken gebruik van een groot commercieel bestaand IoT netwerk, waardoor het product plug&play is en echt 'hufferproof' in gebruik. Er zijn andere partijen, die enkel denken vanuit techniek en schaalbaarheid niet als belangrijkste kenmerk in acht nemen.
- De sensoren met bijbehorende firmware kunnen alleen aangestuurd worden door het platform van de onderneming. Dit platform is gemaakt voor optimalisatie van de sensor duur en gebruikersgemak en de kwaliteit van de meting. De startup biedt al met al de hoogst mogelijke kwaliteit en een model dat gebouwd is voor schaalbaarheid tegen de laagst mogelijke kosten. Hierin zijn zij uniek. De ondernemers lossen zodoende het probleem op van het tekort aan schoon water, de optimalisatie en groei van planten en een robuust systeem.

Benodigd kapitaal:

€1.500.000,-

Investeringsbehoefte:

250K Sales - op zoek naar meer dealerships.

300K Software ontwikkeling - doorontwikkeling platform.

300K Hardware ontwikkeling - door ontwikkelen op klantbehoefte.

150K Ondersteunende kosten aan operationele processen.

500K Investeren in voorraad.

Sector:

Agri, B2B Software, Deep Tech, SaaS

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal founders:

2

Aantal huidige werknemers:

3

Ervaring founders:

Founder 1 is jaren lang distributeur van medische implantaten geweest. Heeft exit meegemaakt en derhalve goede adviseur op basis van verkoop hardware. Founder 2 heeft carrière opgedaan bij een telecom startup (inmiddels de grootste telecom operator van Nederland); de founder is gestart als eerste werknemer bij desbetreffend bedrijf. Vervolgens is hij voor nasdaq genoteerde B2B dienstverlener wereldwijd werkzaam geweest. Het spectrum

van early startup naar internationale groei tot exit hebben de founders zodoende ervaring mee.

Maandelijks omzet:

€15.000,-

Omzet (prognose) komende 12 maanden:

€350.000,-

Omzet (prognose) maand 13-24:

€600.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€15.000,-

Overige relevante informatie:

Een van de founders heeft het bedrijf een krediet van €600.000,- gefaciliteerd.

De behoefte betreft op dit moment met name een overbruggingsfinanciering.

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