

Duurzaamheid ecosysteem voor bedrijven en particulieren

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeer-in-duurzaamheid-ecosysteem/>



Samenvatting

Datum: 11 October 2022

URL: <https://venturecapital.nl/investeer-in-duurzaamheid-ecosysteem/>

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"]
```

Dit bedrijf is de oplossing wat betreft innovatie op het gebied van duurzaamheid voor bedrijven en particulieren. Het betreft een duurzaamheid ecosysteem welke duurzaam gedreven mensen en bedrijven met elkaar verbindt en die mensen en bedrijven helpt om een duurzame(r) leven te kunnen leiden. De activiteiten zijn verdeeld in twee componenten waarbij beiden zowel offline als online te gebruiken zijn.

Het eerste component is het ophalen van (oude/kapotte) producten, zoals oude elektronica, moeilijk recycleerbaar plastic bij mensen thuis, maar ook statiegeld flessen en vanaf 2023 blikken waarbij de leden van de onderneming beloond worden voor de inzameling van de producten.

Het tweede component is een product introductie dienst waarbij de onderneming zowel online als offline duurzame diensten, producten en ervaringen aan haar leden introduceert. Indien klanten interesse tonen kan de startup tevens uitgebreide product presentaties over de onderwerpen uitvoeren. Het 1e component is broodnodig in de maatschappij en zal pas op grote schaal winstgevend worden.

Het concept is (na een onderzoek/pilot gebleken) voor 14% van de doelgroep in Nederland (14 miljoen mensen) interessant, deze mensen geven aan lid te

willen worden. De ondernemer verwacht dat dit percentage aanzienlijk hoger wordt voor mensen en organisaties die zich bij hen gaan aanmelden wanneer het merk meer naamsbekendheid heeft vergaard.

Business model:

Met de onderneming start de founder direct met verschillende omzetstromen. De eerste is een freemium-abonnementsmodel, zowel voor consumenten als zakelijke abonnementen. Mensen kunnen als gratis lid voor altijd gebruik maken van de ophaal-service van de startup. Tevens krijgen ze ook maandelijks beloningen uitgekeerd en kunnen ze 1x per jaar gratis een coach inhuren. Mensen met een betaald/premium abonnement krijgen bijvoorbeeld meer gratis dozen om hun recycleerbare spullen te kunnen verzamelen en kunnen vaker gebruik maken van een coach.

De tweede omzet-stroom is advertentiegelden van adverteerders die of alleen via het online platform zichzelf willen profileren, of die ook met behulp van de deur-aan-deur promotors/verkopers hun diensten, producten en ervaringen met meer aandacht aan de leden van de onderneming willen vertonen.

Een derde omzet-stroom zijn de inkomsten die de onderneming verkrijgt voor het inzamelen van recycleerbare producten die ze aan partner afval verwerkers of bedrijven die de rest afvallen kunnen hergebruiken afgeven. Dit is inclusief de statiegeld-inkomsten die ze zullen krijgen, maar omdat premium leden 100% van hun ingeleverde statiegeld flessen/blikken terugkrijgen (gestort als coins die ze om kunnen wisselen voor cadeaubonnen), draaien ze in de beginjaren zelfs verlies voor het ophalen van producten wanneer hun leden hun coins omwisselen voor cadeaubonnen.

Type klant:

B2B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor, Strategische investeerder

USP's:

Het bedrijf is succesvol wanneer ze de meerderheid van de mensen hebben geholpen om klimaat neutraal of zelfs CO2-negatief te laten leven en werken. Daarnaast is de onderneming ook succesvol wanneer ze de “secondary raw material” industry groter gemaakt hebben dan de “primaire raw material” industry. Wat de onderneming echt unique maakt is dat de dienst ontwikkeld is om holistisch te werk te gaan waarbij ze moeilijk winstgevende activiteiten combineren met snel winstgevende activiteiten zodat het bedrijf zich als geheel kan focussen op groei en ontwikkeling.

Benodigd kapitaal:

€370.000,-

Investeringsbehoefte:

- Het grootste gedeelte van de investeringsbehoefte gaat naar het aantrekken en belonen van teamleden (56%).
- Daarnaast gaat een aanzienlijk deel (13%) naar de productie van een eigen product, die ze voornamelijk zelf deur-aan-deur gaan promoten en verkopen zodat ze hun eigen cashflow positie direct aan het begin kunnen versterken.
- Het overige deel van de investeringsbehoefte is verdeeld tussen:
Marketing/Advertenties (6%), Logistiek en transport (3%), ontwerpen en bouw van MVP van de digitale interfaces (6%), web, server onderhoud (1%),

incorporatie van alle benodigde bedrijfsonderdelen (1%), eventuele kickback fee of extra reserve (5%), overige/onverwachte kostenpost (12%).

De investeringsbehoefte dient om binnen 6 maanden aan te kunnen tonen dat Viisiit. een aanzienlijke bijdrage kan leveren aan de volgende doelen:

- Individuen en organisaties helpen een (meer) duurzame levensstijl aan te nemen.
- Onze planeet faciliteren in de overgang naar een mondiale samenleving die slechts één aarde nodig heeft om een overvloedige en bevredigende levensstijl voor iedereen te ondersteunen, voordat we 2040 bereiken.
- Dat individuen, gezinnen en organisaties ofwel klimaatneutraal ofwel, beter nog, netto positief gaan opereren.

Met de verkregen investering gaan we achter de volgende KPI's om binnen 6 maanden te halen:

- 1 gemeenschap activeren
- 20.000 huishoudens inschrijven als (gratis/betaalde) leden
- 4.000 betrokken community leden
- 800 actieve community leden
- 1 stad
- 1 land

Na 12 maanden zijn de KPI's:

- 5-6 gemeenschappen

- 200.000 huishoudens ingeschreven
- 40.000 betrokken community leden
- 9.000 actieve community leden
- 5 steden
- 1 land

Sector:

Impact, Overige, Platform

Bedrijfsfase:

Pre-Seed

Aantal founders:

1

Aantal huidige werknemers:

0

Ervaring founders:

Het team bestaat momenteel uit 1 oprichter welke samenwerkt met freelancers voor o.a. de social media beheer. De founder heeft zelf nog niet veel ervaring in de specifieke branche, maar zijn ervaring en competenties als (sociaal-)ondernemer en competenties als manager/leider van verschillende sociale organisaties/groepen zorgt ervoor dat de founder deze specifieke ervaring van de branche snel zelf kan bijstellen, of met behulp van interne/externe hulp kan aanvullen. De founder heeft al meerdere pre-

profitable bedrijven opgericht. De bedrijven die eerder opgericht zijn zitten weliswaar nog in de pre-winstgevendheid fase, maar degenen die nog actief zijn hebben uitstekende lange termijn prognoses om winstgevend te worden.

Maandelijks omzet:

€0,-

Omzet (prognose) komende 12 maanden:

€412.817,-

Omzet (prognose) maand 13-24:

€1.598.351,-

Huidige maandelijks kosten:

€150,-

Reeds toegezegde financiering:

Nog geen

Overige relevante informatie:

Sinds 2017 heeft de founder tientallen duizenden euros gestoken in het markt- en product onderzoek en ontwikkeling van de plannen, alsook in de ontwikkeling van prototypes, alsook in het bouwen van zijn netwerk en pre-promotie voor de onderneming. De founder heeft kortstondig een “family- en friends”-financieringsronde gehouden.

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