

## Revolutionair in food delivery

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeer-in-de-revolutionaire-food-delivery/>



Type Klant	B2B en B2C
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Venture Capital
Benodigd Kapitaal	€1.000.000,-
Reeds toegezegde financiering	-
Sector	Horeca, Platform, SaaS
Bedrijfsfase	Early-Growth
Aantal Founders	2

<b>Aantal Huidige Werknemers</b>	25
<b>Maandelijks Omzet</b>	€22.000,-
<b>Omzet (prognose) komende 12 maanden</b>	€180.000,-
<b>Omzet (prognose) maand 13 - 24</b>	€450.000,-
<b>Huidige Kosten (maandelijks)</b>	€14.000,-

## Bedrijfsbeschrijving

Dit is een online platform voor restaurants, supermarkten en consumenten die hun trek willen stillen.

Het bedrijf werd op 19 maart 2020 opgericht in Spijkenisse en heeft sindsdien ruim 75.000 transacties verwerkt met 30.000 unieke klanten in regio's zoals Spijkenisse, Hoogvliet, Vlaardingen en Barendrecht. Ze verwerkte tot nu toe 1,7 miljoen aan transacties.

Dit bedrijf biedt unieke restaurants aan die alleen op het platform verkrijgbaar zijn, waardoor klanten een groter aanbod aan verschillende maaltijden hebben. Klanten kunnen ook achteraf betalen voor hun bezorgde maaltijden via Klarna. Dit platform biedt ook startende ondernemers de mogelijkheid om vanuit huis te werken door zich te registreren bij de NVWA.

Wat dit bedrijf nog meer onderscheidt van andere platformen is het feit dat het een groen merk is. Het bezorgt maaltijden met elektrische fietsen en auto's, wat bijdraagt aan een duurzamere manier van bezorgen.

## Business Model

Het bedrijf verdient geld door deze verschillende manieren:

- Het faciliteren van bestellingen via haar platform. Voor elke bestelling via het platform ontvangt het bedrijf 8% plus 32 cent administratiekosten.
- De verhuur van apparatuur zoals bonprinters.
- Als restaurants de bezorgdienst inschakelen, wordt er een commissie van 25% per bestelling in rekening gebracht en vraag zij aan de consument bezorgkosten.
- Het bedrijf is ook partner van een kassa aanbieder en verdient hier ook geld door.
- Om niet te vergeten hebben ze een franchise formule waarbij restauranthouders hun bezorgers kunnen delen met andere restauranthouders, onder de vlag van dit merk. De franchisenemer is verplicht werkkleding en voertuigen af te nemen en betaald 8% van de gegenereerde omzet.

In het kort: dit bedrijf verdient haar geld door middel van een commissie op bestellingen via haar platform, verhuur van apparatuur en door haar samenwerking met een kassa aanbieder.

## USP's

De volgende factoren zijn het onderscheidende vermogen van dit bedrijf:

1. De unieke restaurants die alleen op dit platform verkrijgbaar zijn. Dit maakt dat er een groter aanbod aan verschillende maaltijden op het platform is.
2. Klanten kunnen achteraf betalen voor hun bezorgde maaltijden via Klarna, Dit maakt het betaalproces eenvoudiger en flexibeler.
3. Het platform biedt startende ondernemers de mogelijkheid om vanuit huis te werken door zich te registreren bij de NVWA, wat de stap naar ondernemerschap vergemakkelijkt.
4. De onderneming biedt restauranthouders de mogelijkheid hun bezorgers te delen door franchisenemer te worden en de bezorgdienst op zich te nemen in hun regio. Zo genegeerd de restauranthouder meer omzet omdat hij niet alleen voor zichzelf bezorgt maar ook voor A-merken die al klant zijn (zoals de KFC).

## Investeringsbehoefte

De investering zal worden gebruikt om verder te groeien en het platform nog verder te ontwikkelen en uit te breiden naar nieuwe regio's. Hierdoor kunnen ze nog meer restaurants en supermarkten aan hun platform toevoegen en de bestellingen nog sneller en efficiënter verwerken.

- Marketing €400.000,-
- Personeel €400.000,-
- Huisvesting €50.000,-
- Apparatuur, gereedschap en licenties €50.000,-
- Onvoorziene kosten €100.000,-

Het hierboven genoemde zal voor minstens 1 jaar de bedrijfsvoering helpen naar de volgende fase te komen.

## Ervaring Founder(s)

Eén van de oprichters is begonnen met ondernemen op zijn 16e jaar. Hij is gestart met een webwinkel gespecialiseerd in shisha-pennen, ook wel bekend als e-sigaretten. Dit deed hij tot er wetgeving kwam en het viel onder de tabakswaarenwet. Hij kocht destijds voorraden in en garandeerde als één van de weinige aanbieders verzending binnen 1 werkdag. Na dit avontuur is hij beland in de feestartikelen wereld en doet dit tot op de dag van vandaag. Dit vergt namelijk weinig tijd, omdat alles uit handen gegeven is. Hij levert jaarlijks gepersonaliseerde feestartikelen voor merken als Radio 538, Qmusic, Ben & Jerry's en de Belgische omroep VTR. In 2015 heeft deze oprichter het domein hebtrek.nl geregistreerd en in 2018 samen met de huidige medeoprichter ontwikkeld.

De andere oprichter heeft sinds 2016 een multimedia bureau en is sinds 2020 oprichter van dit bedrijf. Hij is de technische brein achter de systemen de onderneming. Hij ontwikkelde sinds 2016 websites voor het MKB.

Beiden oprichters hebben kennis opgedaan door te werken met lokale horeca exploitanten en bij hen in het weekend te werken. Zo hebben ze kennis opgedaan over het order en bezorgproces.

## Overige Relevante Informatie

De behaalde omzetten (afgerond) per jaar:

- 2020: €235.000,-
- 2021: €192.000,-

## Samenvatting

**Datum:** 7 February 2023

**URL:** <https://venturecapital.nl/investeer-in-de-revolutionaire-food-delivery/>

## Contact & Site