

Investeer in baanbrekend softwarebedrijf in de ontwikkeling van ECD-oplossingen!

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeer-in-baanbrekend-softwarebedrijf-in-de-ontwikkeling-van-eed-oplossingen/>



Type Klant	B2B
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Venture Capital, Private-Equity, Incubator-Accelerator, Strategische-Investeerder
Benodigd Kapitaal	€1.000.000,-
Minimale Ticketsize	€100.000,-

Sector	B2B-Software, Health, ICT, Platform, SaaS, Security, Zakelijke-dienstverlening
Bedrijfsfase	Early Growth
Aantal Founders	2
Aantal Huidige Werknemers	2
Maandelijkse Omzet	€15.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€250.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€350.000,-
Huidige Kosten (maandlijks)	€5.000,-

Bedrijfsbeschrijving

Dit bedrijf, gevestigd Dordrecht, is opgericht in 2018. Het ontwikkeld sinds dien ERP, CRM en ECD ontwikkelingen, en biedt een breed scala aan oplossingen. Met hun expertise op het gebied van bedrijfsprocessen, klantrelatiebeheer en elektronische patiëntendossiers leveren ze maatwerkoplossingen aan hun klanten.

Op het gebied van ERP (Enterprise Resource Planning) ondersteunt het bedrijf organisaties bij het stroomlijnen en beheren van hun bedrijfsprocessen. Ze ontwikkelen op maat gemaakte ERP-systemen die helpen bij het optimaliseren van activiteiten zoals voorraadbeheer, inkoop, productie en financiën. Met deze systemen kunnen bedrijven efficiënter werken, kosten besparen en beter inzicht krijgen in hun bedrijfsprestaties.

Wat betreft CRM (Customer Relationship Management) biedt het bedrijf oplossingen om klantrelaties te beheren en te verbeteren. Ze ontwikkelen CRM-systemen die klantgegevens centraliseren, verkoopkansen bijhouden, marketingactiviteiten coördineren en klantenservice verbeteren. Met behulp van deze systemen kunnen bedrijven gepersonaliseerde klantervaringen bieden, klantloyaliteit opbouwen en de omzet verhogen.

Daarnaast biedt het bedrijf ook ECD (Elektronisch Cliëntendossier) ontwikkelingen aan voor zorgorganisaties. Ze helpen bij het creëren van digitale systemen die het beheer van patiëntengegevens, medische dossiers en behandelplannen vergemakkelijken. Deze ECD-systemen verbeteren de efficiëntie van zorgverleners, bevorderen samenwerking tussen zorgteams en zorgen voor veilige en toegankelijke informatie.

Met hun uitgebreide kennis en ervaring in ERP, CRM en ECD ontwikkelingen biedt het bedrijf op maat gemaakte oplossingen om bedrijfsprocessen te verbeteren, klantrelaties te optimaliseren en zorgorganisaties te ondersteunen bij het beheren van patiëntendossiers.

Business Model

Businessmodel voor de ontwikkeling van een ECD (Elektronisch Cliëntendossier):

Het voorgestelde businessmodel richt zich op de ontwikkeling van een Elektronisch Cliëntendossier (ECD). Het ECD is een digitale oplossing die zorgverleners en zorginstellingen in staat stelt om elektronisch medische gegevens van patiënten en cliënten bij te houden en te beheren. Het doel is om de efficiëntie en kwaliteit van de zorg te verbeteren door middel van een geïntegreerd en gestandaardiseerd platform.

De belangrijkste inkomstenstromen voor het ECD kunnen bestaan uit:

- Verkoop van licenties: Zorginstellingen kunnen een licentie aanschaffen voor het gebruik van het ECD, waarbij een eenmalige of periodieke vergoeding in rekening wordt gebracht.
- Onderhouds- en ondersteuningscontracten: Door het aanbieden van onderhouds- en ondersteuningscontracten kunnen regelmatige inkomsten worden gegenereerd, waarbij technische ondersteuning, software-updates en training worden geboden.

Het voorgestelde businessmodel voor de ontwikkeling van een ECD omvat het aanbieden van een waardevolle digitale oplossing voor zorgverleners en zorginstellingen. Door te focussen op efficiëntie, gegevensbeveiliging en samenwerking, kan het ECD de zorg ervaring verbeteren en tegelijkertijd inkomsten genereren door middel van licenties en onderhoudscontracten.

USP's

Voor “het bedrijf”, dat zowel een softwarebedrijf als een thuiszorgorganisatie is en een Elektronisch Cliënten Dossier (ECD) wil ontwikkelen voor de zorg, zijn er verschillende USP's:

1. **Ervaring in beide sectoren:** Omdat “het bedrijf” zowel in de software-industrie als in de thuiszorg werkt, begrijpen ze de unieke behoeften van beide sectoren. Dit kan helpen bij het ontwerpen van een ECD dat nauw aansluit bij de behoeften van de zorgverleners.
2. **Gespecialiseerd in zorg technologie:** “Het bedrijf” kan zich onderscheiden door de nadruk te leggen op hun expertise en specialisatie in de technologische behoeften van de zorgsector.
3. **Op maat gemaakte oplossingen:** “Het bedrijf” kan zich onderscheiden door het aanbieden van maatwerk. Ze kunnen een ECD ontwerpen dat specifiek is afgestemd op de behoeften van de individuele zorgverlener of instelling.
4. **Gebruiksgemak:** Met hun ervaring in softwareontwikkeling, kan “het bedrijf” een ECD ontwikkelen dat intuïtief en makkelijk te gebruiken is. Dit kan een groot voordeel zijn in de zorgsector, waar tijd en efficiëntie van essentieel belang zijn.
5. **Geïntegreerde zorg**:** Omdat “het bedrijf” ook een thuiszorgorganisatie heeft, kunnen ze een ECD ontwikkelen dat naadloos geïntegreerde zorg ondersteunt, door bijvoorbeeld functies op te nemen voor communicatie tussen zorgverleners, patiënten en hun familieleden.
6. **Veiligheid en privacy:** Met hun expertise in software en thuiszorg, kan “het bedrijf” een systeem bieden dat uitstekende beveiligings- en privacybeschermingsmaatregelen biedt.
7. **Voortdurende ondersteuning en opleiding:** “Het bedrijf” kan zich onderscheiden door na de installatie van het ECD voortdurende technische ondersteuning en training voor het personeel aan te bieden.

Investeringsbehoefte

De investeringsbehoefte is 100% voor het maken van een ECD:

1. Softwareontwikkeling: Het ontwikkelen van een ECD vereist ervaren softwareontwikkelaars en programmeurs.
2. Infrastructuur: Het opzetten van een robuuste infrastructuur is essentieel voor een ECD. Dit omvat het aanschaffen van servers, opslagruimte en netwerkapparatuur. Daarnaast kunnen er kosten zijn voor het opzetten van een beveiligde omgeving voor gegevensopslag.
3. Beveiliging: Aangezien een ECD gevoelige medische en persoonlijke gegevens bevat, is beveiliging van cruciaal belang. Investeringsmaatregelen zijn nodig om beveiligingsmaatregelen te implementeren, zoals encryptie, toegangscontrolesystemen en monitoringssystemen.
4. Integratie en interoperabiliteit: Het kan nodig zijn om het ECD te integreren met andere systemen, zoals laboratoriuminformatiesystemen, elektronische voorschrijfsystemen en facturatiesystemen.
5. Training en implementatie: Om ervoor te zorgen dat het ECD effectief wordt gebruikt, moeten zorgverleners worden getraind in het gebruik ervan. Investeringsmaatregelen zijn nodig voor trainingssessies, documentatie en implementatieondersteuning.
6. Onderhoud en ondersteuning: Na de implementatie van het ECD zijn er doorlopende kosten voor onderhoud, updates en technische ondersteuning. Deze kosten moeten worden opgenomen in de investeringsbehoefte.

Ervaring Founder(s)

Aandeelhouder 1 is een ervaren professional in sales, projectmanagement en de zorgsector. Hij speelt een belangrijke rol als aandeelhouder bij het bedrijf en de thuiszorgorganisatie, met waardevolle vaardigheden en kennis. Hij bevordert verkoopactiviteiten, bouwt klantrelaties op en identificeert groeikansen. Hij excelleert ook in projectmanagement en begrijpt de essentiële aspecten van effectief projectbeheer. Bovendien heeft hij kennis van techniek en de zorgsector, wat hem in staat stelt om een uniek perspectief te bieden op technologische toepassingen binnen de zorg. Als aandeelhouder draagt hij bij aan strategische beslissingen voor groei, efficiëntie en innovatie.

Aandeelhouder 2 is een senior ontwikkelaar met uitgebreide expertise in programmeertalen, waaronder die relevant zijn voor het ontwikkelen van een elektronisch cliëntendossier (ECD). Hij heeft ervaring in softwareontwikkeling en begrijpt de technische aspecten van het maken van een ECD, inclusief databasebeheer, gegevensstructurering en beveiliging. Als senior developer kan hij een robuust en efficiënt ECD-systeem bouwen. Hij heeft mogelijk ook ervaring met eerdere ECD-projecten en kan waardevolle input leveren bij het ontwerpen van de gebruikersinterface. Aandeelhouder 2 is een waardevolle aanwinst voor het ontwikkelteam, met zijn kennis, ervaring en vermogen om een hoogwaardig ECD-systeem te ontwerpen en implementeren.

Overige Relevante Informatie

Door een investeerder aan te trekken en een elektronisch cliëntendossier (ECD) te ontwikkelen, kunnen we groeimogelijkheden creëren en onze omzet vergroten:

1. **Functionaliteit:** Met de ontwikkeling van een ECD kunnen we de functionaliteit van ons product aanzienlijk verbeteren. Een ECD biedt een elektronisch systeem om informatie over klanten efficiënt te beheren, wat kan leiden tot verbeterde gegevensanalyse, geautomatiseerde processen en betere klantenservice. Door een uitgebreider en geavanceerder product aan te bieden, kunnen we aantrekkelijker worden voor potentiële klanten en zo onze omzet laten groeien.
2. **Voldoen aan sectorvereisten:** In bepaalde sectoren, zoals de gezondheidszorg of de juridische sector, is het gebruik van een ECD essentieel om te voldoen aan wettelijke en regelgevende vereisten. Als we een ECD kunnen ontwikkelen dat specifiek is afgestemd op deze sectoren, kunnen we een grotere klantenkring aanspreken en zo onze omzet vergroten.
3. **Concurrentievoordeel:** Door een ECD aan te bieden, kunnen we ons onderscheiden van concurrenten die mogelijk geen vergelijkbare functionaliteit hebben. Een ECD kan waarde toevoegen aan bedrijven die behoefte hebben aan gestroomlijnde cliëntendossiers en efficiënter gegevensbeheer. Hierdoor kunnen we nieuwe klanten aantrekken en bestaande klanten behouden, wat de omzet ten goede komt.
4. **Mogelijkheid tot schaalbaarheid:** Met de steun van een investeerder kunnen we de ontwikkeling en implementatie van een ECD versnellen. Dit stelt ons in staat om snel te groeien en meer klanten te bedienen. Een schaalbaar product kan de omzet aanzienlijk verhogen, aangezien we in staat zijn om grotere markt te bedienen.

Samenvatting

Datum: 26 May 2023

URL: <https://venturecapital.nl/investeer-in-baanbrekend-softwarebedrijf-in-de-ontwikkeling-van-eed-oplossingen/>

Contact & Site