

Eerste platform voor het bestellen van huisgemaakte maaltijden

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeer-in-eerste-platform-voor-het-bestellen-van-huisgemaakte-maaltijden/>



Type Klant	B2B en B2C
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Venture Capital, Incubator-Accelerator, Strategische-Investeerder
Benodigd Kapitaal	€ 275.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 0,-

Minimale Ticketsize	€ 30.000,-
Sector	B2C-Software, Horeca
Bedrijfsfase	Early-Growth
Aantal Founders	2
Aantal Huidige Werknemers	8
Maandelijke Omzet	€ 23.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 1.096.650,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 2.547.150,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 1.700,-

Bedrijfsbeschrijving

We zijn het eerste platform in Nederland dat huisgemaakt eten en drinken online aanbiedt aan consumenten.

Wij brengen de authentieke smaak van thuis terug met een grote diversiteit aan cultuur en aanbod. Tevens een uniek aanbod wat nergens online te bestellen is. Naast huisgemaakt eten en drinken bieden we ook de traditionele restaurant maaltijdbezorging aan. De basis van het concept is behoeftes vervullen en problemen oplossen waarin de consument, horeca en bezorgers centraal staan.

Wat we doen

- Maaltijdbezorging voor Home Kitchens en Restaurants
- Faciliteren van bezorging tussen horeca en consument

Doelmarkt

Totale bereikbare markt is 18mln mensen.

De doelgroep is 18+ met de focus op jong volwassenen tussen 26 - 45 jaar.

Vooraf gezinnen met een modaal tot hoger inkomen kiezen steeds meer bewust voor gezonde en gevarieerde voeding.

Om aan de behoeften van deze doelgroep te voldoen, bieden wij via Home Kitchens maaltijden vanuit huis aan die voldoen aan de wet- en regelgeving en het behoud van de kwaliteit.

Ons product bestaat uit:

- Een CMS voor Horeca om orders te kunnen verwerken en hun restaurant te beheren.
- Een platform voor de consument om maaltijden te bestellen.
- Een rider app voor het accepteren en verwerken van bezorgorders.

Probleem

- Sterke groei van thuisgemaakt eten. Er is in Nederland nog geen platform die dit aanbiedt.
- Geen tijd om te koken. Wel de wens naar homemade eten en drinken.
- Hoge commissie. 35% per bestelling bij Thuisbezorgd en UberEats.

Oplossing

- Platform aanbieden. Groeiende groep die thuis wilt verkopen kan zich gratis aansluiten.
- Koken uitbesteden. Home Kitchen maakt, wij bezorgen.
- Laagste Commissie. €4 Home Kitchen en 10% restaurants.

Opgericht: 19 juli 2021 (idee en concept)

2022

Een softwarebedrijf sloot zich aan als aandeelhouder bij ons bedrijf. Met de nieuwste technieken werden het CMS, platform en de bezorgapp ontwikkeld, getest en opgeleverd.

Eind 2022 is er een professioneel acquisitie- en supportteam samengesteld voor de aansluiting van horeca en bezorgers.

2023 livegang pilot.

We hebben veel steun en positieve signalen ontvangen van zowel horeca als consumenten.

Tijdens klant bestellingen ontdekten we obstakels en nieuwe scenario's die snel oplost konden worden door onze interne ontwikkelteam.

Ook hebben we goed geluisterd naar gebruikersfeedback en hebben we veel learnings en optimalisaties doorgevoerd in gebruikersgemak, vormgeving en bestelprocessen.

Per juni zijn meer dan 750 bestellingen verwerkt en al 70 horeca zaken en 60 bezorgers aangesloten.

Business Model

Verdienmodel bestaat uit:

€4,00 commissie home kitchen

€3,50 bezorgkosten consument

€0,50 transactiekosten

€8,00 omzet per bestelling

Bezorgkosten zijn €14,00* per uur per bezorger (kan gemiddeld 5 bestellingen per uur bezorgen)

*bij minder dan 3 bestellingen per uur wordt maar een halfuur uitbetaald (€7,00) dus er is geen risico op verlies.

USP's

- Dit is het eerste platform in Nederland dat huisgemaakt eten en drinken online aanbiedt;
- Een uniek aanbod wat nergens anders te bestellen is;
- Aanboren relatief onbediende markt;
- Meest voordelige tarief van €4 vaste commissie per bestelling voor home kitchens en 10% commissie per bestelling voor restaurants (35% bij Thuisbezorgd & Uber eats);
- Actief in **vooral wijken** (nauwelijks aanbod) maar ook in steden/centrum;
- Geen directe concurrentie (zitten **niet** in dezelfde vaarwater als de 2 andere reuzen);
- Flexibel restaurant beheer;
- Inspiratie en beleving;
- Succesvolle pilot;
- Intern development team

Investeringsbehoefte

Totaal **275K**

-Wijk 1 Prins Alexander €95k

-Wijk 2 Kralingen €90k

-Wijk 3 Delfshaven €90k

De investering wordt hoofdzakelijk gebruikt om op te schalen in aanbod, bestellingen, personeel en marketing.

Ervaring Founder(s)

Founder 1: Sinds 2014 eigenaar van een goedlopend Vietnamees restaurant gelegen aan de Meent in het centrum van Rotterdam.

Founder 2: Meer dan 12 jaar actief in marketing met een sterke ondernemers-mentaliteit.

Overige Relevante Informatie

Omzetprognose betreft de eerste 3 (van de 14) wijken in Rotterdam voor de eerste 12 en 13-24 maanden. Dit komt omdat de gehele investeringsbehoefte ook gebaseerd is op 3 wijken.

Samenvatting

Datum: 14 July 2023

URL: <https://venturecapital.nl/investeer-in-eerste-platform-voor-het-bestellen-van-huisgemaakte-maaltijden/>

Contact & Site