

Dé hobbyretailer met ambitieuze doelen en visie

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/de-hobbyretailer-met-ambitieuze-doelen-en-visie/>



Type Klant	B2C
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Venture Capital, Incubator-Accelerator, Strategische-Investeerder
Benodigd Kapitaal	€ 250.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 0,-
Minimale Ticketsize	€ 250.000,-
Sector	Consumentengoederen, Gaming, Retail

Bedrijfsfase	Series A
Aantal Founders	1
Aantal Huidige Werknemers	1
Maandelijke Omzet	€ 75.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 1.685.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 1.850.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 26.500,-

Bedrijfsbeschrijving

Deze onderneming is gericht op het verkopen van diverse modelbouw, tabletop wargaming en aanverwante producten, zowel via haar eigen winkel als via e-commerce. Sinds haar oprichting in 2020 heeft de onderneming een substantieel marktaandeel veroverd in de Benelux en is daarmee de grootste speler in de markt.

De producten die de onderneming verkoopt worden ingekocht bij diverse leveranciers, waarbij de onderneming als doel heeft om zoveel mogelijk een one-stop-shop te worden voor haar klanten. De aankopen van de klanten kunnen grotendeels worden ingedeeld in twee categorieën, het hoofdproduct en bijproducten. Klanten kopen de bijproducten altijd om te gebruiken samen met het hoofdproduct. Momenteel heeft de onderneming nog niet alle bijproducten in haar assortiment, maar wilt zij wel hiernaar uitbreiden.

Wel is de onderneming reeds de grootste verkoper van het hoofdproduct en vanwege de strenge eisen van de leverancier (zij eisen immers een fysieke winkel) is het voor de huidige aanbieders van de bijproducten niet haalbaar om deze ook te verkopen. Deze unieke situatie leidt ertoe dat de onderneming weinig risico ondervindt bij het uitbreiden van haar assortiment; het is voor de klant immers gemakkelijker om alles bij één adres te halen, in dit geval een adres waar ze al aankopen doen.

De grootste uitdaging, en tevens risico, van de onderneming ligt in haar financiële weerbaarheid. De snelle groei van de onderneming (welke veel noodzakelijke investeringen met zich meebracht) alsmede ontwikkelingen op de markt (van tijdelijke aard) hebben voor cashflow problemen gezorgd, echter heeft de onderneming nu een duidelijk plan en visie om, met een investeringsronde als catalyst, de prestaties van de afgelopen jaren om te zetten in een solide fundering voor de verre toekomst.

Business Model

Het business model van de onderneming bestaat uit directe verkoop aan consumenten, zowel via een fysieke winkel als via internet (e-commerce). De marges variëren per product, met een gemiddelde van 30%

USP's

De onderneming is uniek in de sector omdat het zwaar customer focussed is; er is veel contact met klanten, zowel online als offline. Hiermee kan de onderneming inspelen op wensen en behoeften van de klanten en is de klantenbasis erg loyaal. De onderneming heeft een actieve community opgericht (welke is uitgegroeid tot de grootste van de Benelux) wat zorgt voor nauw contact met de klant en waarvoor veel evenementen/activiteiten georganiseerd worden. Deze community heeft een sterke brandloyalty alsmede dat het een grote bron van business intelligence is (de onderneming kan bijvoorbeeld vantevoren peilen hoeveel vraag er is naar nieuwe producten).

Tevens is de onderneming uniek in haar haar moderne website en backoffice software, daar er bij oprichting is gekeken welk software pakket het beste past bij een groei. De huidige processen zijn daardoor volledig scaleable en modulair uitbreidbaar. Ook zijn door de inrichting van de bedrijfsprocessen de vaste kosten, zoals bijvoorbeeld huur & personeel, laag. Het proces van opslag en verzending is ondergebracht bij een partner, welke de deze processen uit handen genomen heeft. Dit resulteert in lagere kosten voor het verzenden en geen kosten voor de opslag. Hierin kan dus gemakkelijk opgeschaald worden zonder de noodzaak om te investeren in personeel of ruimte.

Het doel van de onderneming is om voor de klant een totaalpakket aan te bieden, zodat klanten bij één adres alles kunnen vinden wat ze nodig hebben. Deze USP zal bereikt worden dankzij deze investeringsronde. Met het bereiken van dit doel zal de onderneming de enige zijn in de markt die dit kan aanbieden, wat het marktaandeel verder zal consolideren.

Investeringsbehoefte

De gehele investering zal worden aangewend voor voorraad, voor zowel een verbreding van het assortiment als een verdieping ervan. Deze eerste investeringsronde zal worden aangewend om de positie in de markt definitief te consolideren.

Ervaring Founder(s)

De oprichter van de ondernemer is meer dan 20 jaar bekend met de producten die verkocht worden en is daardoor voor de klant een bron van kennis en inspiratie. Ook beschikt de ondernemer over ervaring in de retail en kan de ondernemer creatief out-of-the-box denken.

Overige Relevante Informatie

Momenteel heeft de onderneming een negatief eigen vermogen, echter is de onderneming in een vergevorderd stadium om deze te schonen. Een uitzicht op een investering is daarbij een grote pre, hiermee kan de onderneming de gestelde doelen in korte tijd bereiken.

Samenvatting

Datum: 18 August 2023

URL: <https://venturecapital.nl/de-hobbyretailer-met-ambitieuze-doelen-en-visie/>

Contact & Site