

Disruptor in akoestiek niche zoekt funding om verder te groeien

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/disruptor-in-akoestiek-niche-zoekt-funding-om-verder-te-groeien/>



Type Klant	B2B en B2C
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Venture Capital, Incubator-Accelerator, Strategische-Investeerder
Benodigd Kapitaal	€ 200.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 0,-
Minimale Ticketsize	€ 20.000,-
Sector	Bouw-en-Installatie, E-Commerce, Marketing, Productie, Vastgoed

Bedrijfsfase	Early-Growth
Aantal Founders	1
Aantal Huidige Werknemers	3
Maandelijke Omzet	€ 8.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 100.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 200.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 5.000,-

Bedrijfsbeschrijving

Ruimteakoestiek is complex. De meesten hebben geen flauw idee hoe geluidsabsorptie, isolatie en diffusie werken, laat staan hoe je deze elementen kunt combineren voor een aangenaam resultaat. Producten en diensten om de ruimteakoestiek te verbeteren zijn hoog geprijsd en worden binnen 6 weken geleverd, terwijl materialen en productiemethoden eenvoudig en goedkoop zijn. Omdat de niche / sector een traditionele waardeketen heeft, is de producent zelden ook de verkoper, en vice versa.

Business Model

Deze startup verdient geld met de verkoop van producten met een gemiddelde marge van 50%.

Wij houden ons bezig met het ontwerpen van eenvoudige maar effectieve producten ter verbetering van de akoestiek.

Dit assortiment laten wij in groten getale produceren bij een meubelfabriek.

Vervolgens ligt de voorraad bij een partner waarmee we kunnen leveren binnen 1 dag.

Bij grootzakelijk, horeca of overheid/zorg -klanten voeren wij een meting uit en adviseren wij over de akoestiek.

Bij afname van enkele producten, vaak bij particuliere verkoop, kunnen wij telefonisch of per chat zo nodig wat advies uitbrengen.

USP's

De standaard in de akoestiek nichemarkt is dat je schrikt van de prijzen en levering na 6 weken.

Wij hanteren prijzen 50% lager dan de markt en kunnen de volgende dag leveren.

Grootste reden hiervan is dat wij volledig ingericht zijn op lage kosten.

Onze producten voldoen aan 90% van de behoeftes tegen 50% van de prijs.

Deze startup hanteert een smal assortiment waarin producten in 1 maat en enkele kleuren komen, niet 60+.

Hierdoor kunnen wij schalen in productie en ontzettend scherpgeprijsd producten in de markt zetten.

Hoofdzakelijk verbeteren onze producten de ruimteakoestiek, secundair kleed het een ruimte aan.

Investeringsbehoefte

De financiering steken wij in uitbreiding van het assortiment, voorraad, groei in verkopen (EU) en teamleden.

Hier is meer documentatie over.

Ervaring Founder(s)

2 broers waarvan er een veel ervaring/kennis van bouwfysica heeft en de ander met ondernemen.

Samenvatting

Datum: 30 August 2023

URL: <https://venturecapital.nl/disruptor-in-akoestiek-niche-zoekt-funding-om-verder-te-groeien/>

Contact & Site

Gegenereerd vanuit: Venture Capital • 2026-02-22 18:53