

Kansrijke E-Bike seedfase 2

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/kansrijke-e-bike-seedfase-2/>



Type Klant	B2B
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor
Benodigd Kapitaal	€ 250.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 0,-
Minimale Ticketsize	€ 0,-
Sector	Consumentengoederen, Groothandel, Mobility, Retail

Bedrijfsfase	Seed
Aantal Founders	2
Aantal Huidige Werknemers	3
Maandelijke Omzet	€ 10.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 1.200.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 2.000.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 20.000,-

Bedrijfsbeschrijving

De onderneming is gestart in november 2022, heeft in Q2 een aanvang gemaakt met een pilot, die nu redelijk succesvol is afgerond. Er wordt gezocht naar een serieuze investeerder die inziet dat e-bikes op dit moment zo ongeveer de enige groeimarkt in Noord Europa is. De onderneming wordt geleid door twee eigenaren die ieder 50% van de aandelen in bezit heeft.

Uit de pilotfase blijkt dat er betalende klanten zijn. In die context is er ruimte om een compleet nieuw merk op de markt te introduceren. Hiervoor zoekt de onderneming een sterke investeerder die bereid is om naast de inbreng van geld ook kunde en vaardigheden in te brengen.

De onderneming heeft uit eigen middelen, aangevuld met vreemd vermogen de pilot gedraaid. Het is nu tijd om de “splash” in de markt te gaan maken. Uit cijfers van onder meer BOVAG/RAI en ING blijkt dat deze markt zal groeien naar een omzet van ca. € 2,5 tot 3 miljard Euro in Nederland. De activiteiten die we willen ontwikkelen zijn samen te vatten in: Marketing, direct sales bedrijfsleven en ontwikkelen van een dealerbestand. Op dit moment staan er 8 dealers ingeschreven.

De E-bikes worden door een ISO gecertificeerde OEM (Original Equipment Manufacturer) geassembleerd in Europa en worden voor 99 procent rijklaar afgeleverd. De e-bikes worden fysiek aangeboden en in mindere mate via het internet. Onderzoek heeft uitgewezen dat slechts 3% van de klanten een fiets online besteld.

De verkoopstrategie kenmerkt zich door een tweesporen beleid:

- Enerzijds direct sales aan het bedrijfsleven. Immers het bedrijfsleven is momenteel ernstig op zoek naar alternatieve mobiliteitsoplossingen. De “auto van de zaak” voor binnendienstmedewerkers is geen lokkertje meer. De elektrische fiets wint steeds meer terrein binnen het bedrijfsleven. De overwegingen om over te stappen op alternatieve mobiliteit liggen op de volgende kernwoorden: Kostenbeheersing, CO2 reductie, gezondheid van medewerkers en maatschappelijke betrokkenheid. Het bedrijf bestelt bij de onderneming de fietsen, waarna de onderneming een passende dealer vindt die de fietsen tegen een vergoeding aan het bedrijf mag uitleveren. De nieuwe dealer krijgt daarmee de kans om een onderhoudscontract aan het bedrijf aan te bieden. Extra omzet is altijd welkom.
- Anderzijds gaat de onderneming actieve werving van nieuwe dealers opzetten middels het aanstellen van 2 professionele account managers. De keuze voor het opzetten van een dealerbestand komt voort uit de ervaringen van een concurrent die in het verleden alleen online fietsen aanbod, maar ondertussen ook ongeveer 50 eigen winkels in Nederland en België heeft. Klanten willen nou eenmaal een fiets fysiek zien, voelen, ruiken, horen en er op fietsen.

De stip aan de horizon ligt op minimaal 1 dealer per gemeente. Dat betekent dat we in een periode van

ca. 2 tot 3 jaar op 350 dealers zitten. Mogelijk zal dit aantal iets hoger uitpakken omdat je in de grote steden meerdere dealers kunt plaatsen. We kiezen voor intensieve distributie

Business Model

Er is sprake van twee verkoopkanalen.

1. Direct sales aan het bedrijfsleven: Het bedrijfsleven is bezig met verduurzamen. Daarbij wordt scherp gekeken naar het complete mobiliteitsvraagstuk. Steeds meer bedrijven gaan over tot het aanbieden van een “e-bike van de zaak” waarbij het mes aan twee kanten snijdt. Het bedrijf bespaart aanzienlijk op autokosten en de eindgebruiker rijdt graag op een mooie e-bike naar zijn werk. Zo reduceren we samen de CO2 uitstoot.
2. Het ontwikkelen van een dealerbestand: De fiets is nou eenmaal een fysiek product, net als een auto wil men er aan zitten, voelen en op rijden. Daarom is het noodzakelijk een dealerorganisatie te ontwikkelen.

Omdat de onderneming werkt met een gedifferentieerd marge model is er sprake van een gemiddelde marge van 74 procent op de inkoopwaarde. De winst voor belasting ligt op ca. 12 procent na aftrek van alle kosten.

We streven in het eerste jaar naar een omzet van ca. 1.200 fietsen, en dat relateert aan een geldbedrag van ca. € 1.200.000.

USP's

Een E-bike is een commodity die zich op product niveau moeilijk laat vangen in een specifiek onderscheidend vermogen. Het is een emotioneel product en dat is waarop onze communicatiestrategie wordt gericht.

Wij staan per verkochte e-bike € 10 af aan een NGO die zich bezig houdt met het wereldwijd schoonmaken van rivieren en oceanen. Wij hebben deze verplichting naar onze (klein)kinderen. Al het leven komt voort uit water. Daar moeten we dus goed voor zorgen. Wij zijn de enige aanbieder met een sociaal gezicht, wij verkopen geen e-bikes maar schone oceanen. Dat is onze drive, onze wens om iets bij te dragen aan een betere wereld.

Investeringsbehoefte

- Marketing 50.000;
- Aanstellen personeel 270.000;
- Pand showroom 60.000;
- Auto's 36.000;
- Totaal ca. 420.000 in het eerste jaar waarbij we aantekenen dat personeel eerst op contractbasis van 6 maanden begint, waarmee de investering al flink lager uitpakt.

Ervaring Founder(s)

Ondernemer 1 is cum laude afgestudeerd als bestuurskundige aan de Radboud Universiteit te Nijmegen. Heeft enkele jaren internationale ervaring opgedaan met onder meer security software voor corporates en heeft een achtergrond in online marketing. Hij is 43 jaar jong.

Ondernemer 2 heeft na zijn middelbare school in de avonduren NIMA gedaan. Heeft een ruime verkoopachtergrond in onder meer woningtextiel, projecten en winkelinrichting. Is sinds 2010 zelfstandig ondernemer en was de afgelopen 10 jaar financieel directeur bij een online marketing bureau.

De investeerder die wij zoeken kan tussen de € 250.000 en € 1.000.000 inleggen en brengt tevens een netwerk, vaardigheden en kennis in.

Overige Relevante Informatie

Op verzoek van een serieuze investeerder kunnen wij ons complete businessmodel aanbieden.

Samenvatting

Datum: 28 September 2023

URL: <https://venturecapital.nl/kansrijke-e-bike-seedfase-2/>

Contact & Site