

# No excise alternative to the smokeless tobacco market

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/alternative-to-the-smokeless-tobacco-market/>



## Samenvatting

**Datum:** 9 December 2020

**URL:** <https://venturecapital.nl/alternative-to-the-smokeless-tobacco-market/>

## Contact & Site

## Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.16" _module_preset="default" global_colors_info="{}" theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.16" _module_preset="default" global_colors_info="{}" theme_builder_area="post_content"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.16" _module_preset="default" global_colors_info="{}" theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.16" _module_preset="default" global_colors_info="{}" theme_builder_area="post_content"]
```

4 jaar is dit bedrijf gestart. Ze hebben sourcing gevonden van een goede energy drinks producent in EU en 'slim nicotine pouches' om mensen te helpen stoppen met roken. Voor hen ook sigaren producent en daarnaast een alcohol in flessen serie van Nederlandse bodem.

Dit merk heeft emotionele reactie door camouflage image wat mode gevoelig is en daarnaast ziet men het woord meer en meer in de pers recentelijk in vele landen. Ze ondersteunen de agenten met advies logistiek en marketing op lokaal niveau dus vechten tegen de multinationals die ons merk Patriot in enige jaren zullen kopen. Grote marketen als Nigeria, Scandinavia, Benelux en Jordania hebben nu agenten.

Er is grote vraag naar containers van dit product aan te bieden en hebben ze daarom een bufferstock nodig om daar productie, de laatste jaren, enorm vertraagd is net als de verschepingen. Ze willen nu ook L/C's aanbieden met 30 dagen om meer klanten bij multinationals weg te halen. Met investering van €500.000,- kunnen ze binnen een jaar de €20 miljoen omzet halen.

### **Business model:**

Dit merk verkoopt op verschillende manieren consumentengoederen d.m.v. exclusieve agenten in verschillende delen van de wereld.

**Type klant:**

B2B

**Gewenst type investeerder:**

Angel Investor, Venture Capitalist, Incubator/Accelerator

**USP's:**

Ze werken met familiebedrijven als agenten die ervaring met multinationals hebben gehad en daar niet mee overweg kunnen qua mentaliteit. Daarnaast helpen ze rokers met een goed ouderwets product door ze een alternatief aan te bieden wat hun helpt om te stoppen met roken en rust te vinden als ze reizen of in plaatsen zijn waar roken niet gewaardeerd wordt. Hun omgeving is met deze 'snus' ook rook vrij dus vele malen beter dan de vaping of andere rokers alternatieven. Persoonlijke aanpak van een klein team spreekt duidelijk aan net als de marketing lokaal te laten beslissen in plaats van global brand positioning wat de multinationals doen.

**Benodigd kapitaal:**

€500.000,-

**Investeringsbehoefte:**

Voorraden voor het magazijn in Rotterdam en douane-entrepot bij "Top logistics".

**Sector:**

Consumentengoederen

**Bedrijfsfase:**

Early Growth

**Aantal founders:**

3

**Aantal huidige werknemers:**

8

**Ervaring founders:**

Founder 1:

Founder 2:

Founder 3:

**Maandelijks omzet:**

€55.000,-

**Omzet (prognose) komende 12 maanden:**

€660.000,-

**Omzet (prognose) maand 13-24:**

€1.000.000,-

**Huidige maandelijkse kosten:**

€5.000,-

**Reeds toegezegde financiering:**

Een Zwitserse bankrelatie heeft de startup gewaardeerd, zij schatte de waarde van het bedrijf op €10 miljoen vandaag de dag als er een investeerder zich aansluit.

**Overige relevante informatie:**

Door de founders is er al €225.000,- in geïnvesteerd zonder dat er nog salarissen voor de founders zijn uitgekeerd.

[/et\_pb\_text][[/et\_pb\_column][[/et\_pb\_row][[/et\_pb\_section]