

Innovatieve oplossing voor de last mile delivery

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/innovatieve-oplossing-voor-de-last-mile-delivery/>



Samenvatting

Datum: 13 April 2021

URL: <https://venturecapital.nl/innovatieve-oplossing-voor-de-last-mile-delivery/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.9.3" _module_preset="default"][et_pb_row  
_builder_version="4.9.3" _module_preset="default"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.9.3"  
_module_preset="default"][et_pb_text _builder_version="4.9.3" _module_preset="default"  
hover_enabled="0" sticky_enabled="0"]
```

Beschrijving onderneming:

Dit bedrijf is actief in de wereld van Pakket Automaten. Een Pakket Automaat is een soort onbemand(e) parkeerplaats / overdrachtspunt voor een pakket wat je online besteld hebt en wilt ontvangen. De 'postbode' plaatst het pakket in de Pakket Automaat op een moment wat hem goed uitkomt en jij als consument haalt het eruit op het moment dat het jou uitkomt. Je hoeft er als consument dus niet voor thuis te blijven.

Dit bedrijf ontwikkelt inhouse software voor Pakket Automaten en laat extern onder eigen regie de benodigde elektronica ontwikkelen. Een grote Nederlandse leverancier is verantwoordelijk voor de productie van staal en plaatsingen en fysiek Service en Onderhoud, waarbij deze onderneming op haar beurt de software SLA aanbiedt. Deze software draait in een SAAS model.

De onderneming opereert in een markt die het moet hebben van de groei van E-commerce (die op zijn beurt met dubbele cijfers per jaar groeit (B-C pakketten)). De markt voor Pakket Automaten staat op dit moment wereldwijd op 'ontploffen'. Iets wat door meerdere nationale en internationale onderzoeken en marktanalisten wordt onderschreven.

De onderneming heeft momenteel 7 grote klanten (waaronder o.a. PostNL en VDL).

Business Model:

Het bedrijf krijgt van haar klanten de onderstaande componenten betaald:

1) Software fee per maand per Pakket Automaat die via de SAAS software loopt

2) Hosting

3) Uren van programmeurs voor integratie, changes en beheer

4) Verkoop van de speciaal extern en onder regie van de ontwikkelde elektronica

5) Verkoop van overige benodigde standaard hardware / elektronica (barcode lezer, touchscreen, camera)

6) SLA op software en elektronica

Type klant:

Voorbeelden van klanten: PostNL, Noorse Post, VDL, Arriva, Poonawalla en nog een paar kleine andere. Het bedrijf is bezig met het benaderen van nieuwe additionele klanten. Zoals andere nationale postale spelers in Europa en daarbuiten. Allemaal B2B.

Gewenst type investeerder:

Venture Capitalist

USP's:

Het bedrijf heeft reeds software en elektronica ontwikkeld voor Pakket Automaten. Er wordt reeds gewerkt voor gerenommeerde postale spelers zoals PostNL (deze onderneming is de enige in NL met deze samenwerking) en Noorse Post (die actief zijn in de wereld van B-C pakketten), maar ook voor VDL (NL en internationaal) en voor Arriva. De software heeft reeds honderdduizenden transacties succesvol verwerkt en is daarbij 'bullet-proof' gebleken.

Het bedrijf is qua organisatie t.o.v. haar concurrentie veel meer lean en mean. Daardoor heeft de onderneming de afgelopen jaren met minder investeringsgeld veel meer bereikt dan de concurrentie.

Dit bedrijf heeft doordat ze zaken doen met de marktleider (PostNL) het grootste volume aan pakketten en heeft bovendien inzichten gekregen in de wereld van B-C pakketten in de E-commerce.

Het bedrijf heeft Software voor alle varianten locaties, maakt niet uit op welke locatie de Pakket Automaat staat (Public, bij een kantoor, bij een appartementen complex, click & collect). De verschillende locaties vragen om verschillende businessmodellen en daarmee ook verschillende software.

De door dit bedrijf ontwikkelde elektronica stelt de onderneming in staat om goedkoop een Pakket Automaat te voorzien van de benodigde elektronica.

Vrijwel alle personen die actief zijn bij dit bedrijf hebben ook veel ervaring in beveiliging. Zowel qua IT als qua fysieke beveiliging zoals inbraakdetectie, camerasystemen en doormelden naar meldkamers. Iets wat in de wereld van Pakket Automaten ook heel belangrijk is.

Investeren in deze propositie is investeren in: - Een leuk en potentievol bedrijf - CO2 reductie - Oplossen van een maatschappelijk probleem - Een markt van Last Mile Delivery die enorm in beweging is - Werken aan een betere en mooiere wereld - Financieren van groei - De internationale marktverdeling, die NU op dit moment plaatsvindt.

Benodigd Kapitaal:

€1.250.000,-

Investeringsbehoefte:

Herstructurering €750.000, Marketing €250.000, extra personeel (projectleider en programmeur) €250.000

De onderneming zoekt een investeerder die naast kapitaal, (internationaal) netwerk, kunde en kennis kan leveren.

Sector:

B2B Software; E-Commerce; Logistiek

Bedrijfsfase:

Series A

Aantal founders:

2

Aantal huidige werknemers:

5-25

Maandelijkse omzet (huidig):

Gemiddeld per maand: €30.000,-

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€780.000,- (op basis van bestaande klanten en reeds in bezit zijnde / toegezegde opdrachten / Dus nog geen nieuwe klanten en nog geen nieuwe opdrachten meegerekend)

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€960.000,- (op basis van bestaande klanten en reeds in bezit zijnde / toegezegde opdrachten / Dus nog geen nieuwe klanten en nog geen nieuwe opdrachten meegerekend)

Huidige maandelijkse kosten:

€24.000,-

Reeds toegezegde financiering:

0

Is er door de ondernemers reeds een investering opgehaald bij derden voor de betreffende onderneming?:

Ja, 1 Mio , begin 2019 bij 4 business angels

Wordt er binnen 24 maanden nog een vervolginvestering verwacht?:

Voor organische groei is dat niet nodig. Stel dat de VC de smaak te pakken krijgt en men wil sneller groeien, dan zou een additionele investering wel wenselijk zijn.

Overige relevante informatie:

Er is een pitch beschikbaar, er zijn cijfers beschikbaar. Maar die kunnen pas toegestuurd worden bij interesse op basis van de nu overhandigde info. In de pitch staan cijfers en strategie van klanten waar het bedrijf zelf een NDA voor heeft moeten tekenen. Die info mag niet zomaar naar buiten.

[/et_pb_text]/[et_pb_column]/[et_pb_row]/[et_pb_section]