

Online platform voor flexibele kantoorruimtes

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/online-platform-voor-flexibele-kantoorruimtes/>



Samenvatting

Datum: 30 July 2021

URL: <https://venturecapital.nl/online-platform-voor-flexibele-kantoorruimtes/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.9.10" _module_preset="default" hover_enabled="0"
custom_margin="0px||||false|false" custom_padding="0px||||false|false" sticky_enabled="0"][et_pb_row
_builder_version="4.9.10" _module_preset="default" hover_enabled="0"
custom_margin="0px||||false|false" custom_padding="0px||||false|false"
sticky_enabled="0"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.9.4"
_module_preset="default"][et_pb_text _builder_version="4.9.10" _module_preset="default"
custom_padding="||17px|||"]
```

Beschrijving onderneming:

Deze startup is opgericht op 20 november 2020 te Amsterdam.

Er heeft een fundamentele verschuiving plaatsgevonden van de traditionele 9 tot 5 kantooruren naar een nieuwe manier van werken. Mede door het thuiswerken heeft de werknemer de afgelopen 1.5 jaar geproefd aan meer autonomie en is gebleken dat dit in de meeste gevallen niet afdoet aan de resultaten. Veel werkgevers zullen deze nieuwe manier van werken op lange termijn doorzetten en daarbij een hybride werkplekstrategie implementeren, dit betekent een combinatie tussen de privé omgeving, het hoofdkantoor en een derde werkplek.

Deze startup speelt in op deze verschuiving als onderdeel van de worktech industrie en de commerciële vastgoedmarkt met een marktplaats voor het direct boeken en aanbieden van dag tot dag werkplekken en vergaderruimtes, daarnaast biedt de startup werkgevers een SaaS oplossing voor het verkrijgen van inzicht in het werkgedrag van de werknemer voor het vormgeven van de werkplekstrategie binnen de organisatie.

Business Model:

Marktplaats

De host draagt een commissie van 20% af per boeking, dit is inclusief transactiekosten. De host bepaalt zijn eigen prijsstelling, de startup adviseert hier op basis van het type werkplek variërend van €15 tot €300 per dag.

- Flex desks, 15 tot 25 Euro per dag
- Dedicated desks, 25 tot 45 Euro per dag
- Private office, 45 tot 70 Euro per dag
- Meeting room Medium, 120 tot 200 Euro per dag
- Meeting room Large, 200 tot 300 Euro per dag

Werkgeversportaal

1. Werkgever betaalt een bijdrage van 6/8/10 Euro (afhankelijk van aantal werknemers) per maand per werknemer voor onderhoud en customer care.
2. De werknemer ontvangt een budget dat wordt bepaald en beheerd door zijn/haar werkgever.
3. De werknemer spendeert zijn/haar budget rechtstreeks bij een host.

Type klant:

B2B & B2C

Deze startup bedient de Nieuwe Werknemer (en werkgever), die in het kader van het Nieuw Werken, behoefte heeft aan een derde werkplek naast de keukentafel en het hoofdkantoor.

Doelgroep: de Nieuwe Werknemer

De Nieuwe Werknemer is een kenniswerker tussen de 25 en 55 jaar, opgeleid en op vele niveaus in de samenleving actief. Door de pandemie is hij/zij de

gezonde werk-privébalans kwijtgeraakt en op zoek (met behulp van werkgever) naar een oplossing om deze terug te vinden. De Nieuwe Werknemer vraagt om autonomie in zijn of haar manier van werken: dit betekent zelf de keuze hebben waar en wanneer hij of zij werkt, geïnspireerd door de taak die moet worden voltooid en beoordeeld op output.

Gewenst type investeerder:

Angel investor; Venture Capitalist

De startup bevindt zich op het moment in Early Revenue en is op zoek naar €500.000 Seed investering in cash Equity in de vorm van een actieve en/of passieve participatie van de investeerder(s). Het geld wordt gebruikt om de komende 9 maanden te groeien tot marktleider in Nederland en de organisatie klaar te stomen voor een Late Seed of Serie A ronde.

Een participerende investeerder mag plaatsnemen in de board en het huidige founding team versterken als CPO, CTO, CFO of CHRO. Een passieve investeerder werkt mee aan en/of adviseert om het managementteam en de organisatie klaar te stomen voor de Serie A ronde die plaats moet vinden in April 2022

Wat onderscheidt jouw onderneming van anderen in jouw sector (USP's)?:

Deze startup is een webapplicatie waarmee de vraag en aanbod van werkplekken wordt gefaciliteerd voor gebruikers (toegankelijk voor iedere professional, waarbij de focus ligt op werknemers en -gevers) en aanbieders zoals operators, hotels, ondernemers en vastgoed partijen. Gebruikers kunnen zich gratis registreren en zonder vaste verplichtingen, van dag tot dag, een werkplekken boeken. Ook aanbieders kunnen zich gratis registreren en hun professionele werkplek vrijblijvend aanbieden, per boeking dragen zij een commissie af aan de startup.

Ten opzichte van de concurrentie biedt deze startup niet alleen het meest gevarieerde aanbod en de meest flexibele tool voor gebruikers, de startup biedt werkgevers een SaaS oplossing, waarmee de werkgever toegang krijgt tot data analyses, kosten/inkomsten optimalisatie en tailored adviezen. Voor een maandelijkse fee per werknemer, krijgt de werkgever inzicht in het autonome gedrag van de werknemer en met deze inzichten kunnen organisaties een optimale werkplek strategie vormgeven in het kader van het nieuwe werken.

Concurrenten

De concurrenten zijn lokale spelers als Desana, Breather, LiquidSpace, Deskalot, MeetingSelect, Deskbookers en Plekky. Ook grotere platformen als Airbnb en Booking.com kunnen op termijn een bedreiging vormen als zij besluiten hun resources in te zetten in de kantorenmarkt. Waarop onderscheiden wij ons van de huidige concurrentie:

1. De startup faciliteert het meest gevarieerde aanbod t.o.v. concurrentie die zich focussen op een van de onderstaande:
 1. Voornamelijk operators (coworking locaties)

Voornamelijk hotels

3. Voornamelijk bedrijfsruimtes

1. De startup faciliteert de meest flexibele vorm van vraag t.o.v. concurrentie die het volgende aanbieden:

1. Abonnementen
2. Credits
3. Algemene toegangspas

De startup faciliteert inzichten door middel van data in het autonome gedrag van de werknemers in een werkgeversportaal. De werkgever kan budgetten, kosten en inkomsten managen en gebruikersdata zoals gemaakte kosten, inkomsten gegenereerd en afstanden afgelegd analyseren

Benodigd Kapitaal:

€500.000,-

Investeringsbehoefte:

Wat gaat de startup doen als er gefinancierd wordt?

1. Met Rocket People het Management team versterken: CTO/CPO, CHRO, CFO
2. Met Rocket People het product development team inhouse sourcen: 1x senior, 1x medior
3. Met Strakzat en Typeqast het product doorontwikkelen: werkgeversportaal, Headless CMS voor splitsen frontend en backend, meertalige app, search optimalisatie met algoritme.
4. Met Here. en The Gardeners branding sterker maken: Positionering

afmaken met content creatie, huisstijl, logo, pr.

5. Online en offline marketing. Meer media spend ook gebruiken voor offline reclame zoals advertenties in magazines en op posters en billboards van oa JCdecaux.
6. Professionele copywriter voor optimaliseren van content in de webapp (NL en ENG)
7. Inhouse Customer Success/Service mensen aannemen.
8. Organisatie oplijnen voor Serie A in maart 2022

Sector:

B2B Software; B2C Software; Platform

Bedrijfsfase:

Early growth

Aantal founders:

3

Aantal huidige werknemers:

1-5

Maandelijkse omzet (huidig):

De startup heeft in de eerste 2 maanden na livegang 56 betalingen verwerkt met een gemiddelde orderwaarde van €32,60.

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

- Eind 2021 verwacht de startup 10.000 actieve gebruikers en gemiddeld 10 boekingen per dag met een gemiddelde waarde van 30 Euro per order.
- Eind 2022 verwacht de startup 200.000 actieve gebruikers en gemiddeld 100 boekingen per dag een gemiddelde waarde van 30 Euro per order.
- De geprognostiseerde Bruto Marge is 85% en EBITDA Marge is 25%.

Break even omzet ligt bij ± 9400 boekingen per maand met een gemiddelde orderwaarde van 30 Euro per boeking. Afhankelijk hoe snel het team inhouse groeit, er meer budget wordt uitgegeven aan productontwikkeling en marketing zal het het breakeven moment in Q1 of Q2 van 2022 liggen. Zal de gemiddelde orderwaarde per boeking zakken naar 20 Euro dan ligt het break even moment in maart 2022 bij +30,000 boekingen per maand.

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€5.000.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

De burnrate is teruggeschroefd naar €10.000,- per maand. Afhankelijk van de investering zal de burnrate stijgen om activiteiten te bekostigen.

Reeds toegezegde financiering:

€200.000,- door drie angels en het founding team. Huidige onderlinge verhoudingen kan worden opgevraagd bij founders.

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

