

Afbouw Collectief zoekt investeringspartner

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/afbouw-collectief-zoekt-investeringspartner/>



Type Klant	B2B en B2C
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Strategische-Investeerder
Benodigd Kapitaal	€ 100.000,-
Reeds toegezegde financiering	€15.000,-
Minimale Ticketsize	€ 100.000,-

Sector	Bouw-en-Installatie
Bedrijfsfase	Early Growth
Land geregistreerd	NL
Aantal Founders	1
Aantal Huidige Werknemers	1
Maandelijke Omzet	€ 40.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 2.000.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 4.000.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 2.000,-

Bedrijfsbeschrijving

De onderneming betreft een professionele en ambitieuze organisatie met ruim 30 samenwerkingspartners, bieden wij onze opdrachtgevers en partners het betrouwbare netwerk binnen de badkamer installatie en de afbouw in ons vakgebied. Wij zijn een eigenzinnige speler. Om te beginnen omdat we de levering van onze producten en diensten koppelen aan onze maatschappelijke verantwoordelijkheid, waarbij verduurzaming in de huidige markt centraal staat. We zijn ons er zeer van bewust dat duurzame relaties ons en maatschappelijk belang beter maken. Die betrokken en betrouwbaarheid tekent onze houding naar onze eigen klanten. En is de insteek bij het voorkomen van problemen tussen onze partners en hun klanten.

Daarnaast geloven we in een duurzame bedrijfsvoering. Een lange termijn strategie waardoor zowel klanten als leveranciers weten waar ze aan toe zijn. Binnen die strategie is het een must dat we onze dienstverlening continu vernieuwen. We willen iedere dag beter zijn dan de vorige. Juist om te kunnen blijven inspelen op de wensen van de markt. Zodat onze collectieve belangen tegen realistische tarieven kunnen aanbieden. In het belang van zowel de leverancier, onze partners, als de klant.. Dit alles verklaart onze basisgedachte: **Kerende Kracht!** Wij geloven in klantenservice, klantbeleving en vormen samen het Betrokken en betrouwbare netwerk binnen de badkamer en totaal renovatie. Hiermee hebben wij diverse labels gemerkt als merknamen welke een leadgenerator vormen voor diverse producten binnen de afbouw.

In de B-C heb je de consument als doelgroep:

Leeftijd speelt hierbij een rol bij koopgedrag t/m 40 jaar, hierbij ligt vooral de focus op prijs van de spullen en de renovatie zelf. Voor de spullen is de prijs kwaliteit goed bepaald. Voor de renovatie zelf vaak niet.. niet altijd waar gaat dit vaak fout?

Bij hij monitoren van de processen tijdens de renovatie en de gevolgschade die hierdoor tijdens of na de werkzaamheden ontstaat, zichtbare en niet zichtbare mankementen.

Op de B-C markt kun je haast wel stellen:

is prijs leidend bij de aankoop van spullen als de gehele renovatie? het antwoord daarop is JA!

Consumenten zijn vaak pas bereid te kopen als ze een duidelijke prijs indicatie hebben van de gehele renovatie.

Dus heeft prijs van de renovatie van het toilet of de badkamer invloed op de aankoop van de spullen, het antwoord daarop is ook JA! Door te streven naar operational excellence

B-B Markt

Daarom is het enerzijds zo om er aan de B-B kant een lokale lijn in te trekken, dat er uiteraard gunstige inkoopwaarden gelden. Maar wij ook B-B voor grotere opdrachtgevers interessant willen zijn door hen naast de aanschaf, ook kwalitatief voor grote projecten” goede zzp’ers kunnen aanbieden. Hiermee creëren we het geven en nemen verhaal een beetje. Dit gaat niet alleen om kwaliteit maar zo willen we onze grotere zakelijke partners een one stop shopping formule kunnen bieden voor natuurlijk de producten en uiteindelijk de het onderbrengen van diensten en wellicht verdelen van projecten. Hierbij is indirect ook onze leverancier gebaat.

Hierbij staan bijvoorbeeld de mogelijkheid tot het bieden van bepaalde certificeringen, het adviseren omtrent de verzekeringen, Juridisch advies, en het bijdragen aan een goed acceptatiebeleid om voor al haar partners de fin juriische bedrijfsrisico’s te beperken. Hiermee gelet op het verbeteren van de cashflow in het order to cashtraject, zodat iedere partner eerder beschikking kan hebben tot zijn werkkapitaal. Hierin worden zijn we in overleg met een landelijke leverancier met fysieke adviseurs die de bij ons aangesloten b-b de bedrijven nog sneller kan adviseren hieromtrent om ook voor de installateur snel te ondersteunen in het creëren van meerwaarde. Wat zich ook uit naar richting meerwerk voor hen en uiteindelijk voor jullie als leverancier.

Natuurlijk is de showroom een belangrijk onderdeel van alles, maar komt het woord badkamer breed ook in de media met de nieuw te openen showroom. Ansich alleen maar goed. Uiteraard kan ik niet alles tegelijk en is dit beter bespreekbaar i.o.m. jullie die wel een elementair onderdeel onderdeel uitmaken voor zowel sanitair als toebehoren voor de installatiebranche. We zijn bezig met het bepalen van rechtsposities en verdelingen, zodat jullie ook duidelijkheid beeld krijgen.

Onze huidige partners hebben een wederzijdse geheimhouding, puur om elkaar te versterken. Dit gaat voornamelijk om huidige leveranciers. Uiteraard zullen we het e.e.a. met jullie doornemen.

Business Model

Wij hebben twee labels, onder beide handelsnamen zijn nog veel domein en handelsnamen geregistreerd

Beide business modellen zijn geregistreerd middels BOIP en ondersteunen elkaar: Label 1 geeft ons collectief direct leads die wij door middel van inkoopvoordeel altijd voordeliger kunnen leveren, door dit verschil te converteren in de te verwerken installatiewerkzaamheden, vaak gaat het niet om zulke exorbitante hoge verschillen enkele honderden euro's die de aangesloten partners weer besparen bij de afname van overige producten en diensten.

Het één en ander is in een business model uitgewerkt waarin alle voordelen van de hele keten naar voren komen. Wij hebben analytisch gekeken naar de huidige situatie in de markt en de meest wenselijke situatie.

Het ene model is voor lead generatie aan producten "binnen de afbouw" de ander gericht op de betrouwbare en kwalitatieve badkamer installateur en het geheel ontzorgen van de keten.

Onderstaand korte toelichting op het model:

Daarnaast geloven we in een duurzame bedrijfsvoering. Een lange termijn strategie waardoor zowel klanten als leveranciers weten waar ze aan toe zijn. Binnen die strategie is het een must dat we onze dienstverlening continu vernieuwen. We willen iedere dag beter zijn dan de vorige. Juist om te kunnen blijven inspelen op de wensen van de markt. Zodat onze collectieve belangen tegen realistische tarieven kunnen aanbieden. In het belang van zowel de leverancier, onze partners, als de klant.. Dit alles verklaart onze basisgedachte: **Kerende Kracht!** Wij geloven in klantenservice, klantbeleving en vormen samen het Betrokken en betrouwbare netwerk binnen de badkamer en totaal renovatie. Hiermee hebben wij diverse labels gemerkt als merknamen welke een leadgenerator vormen voor diverse producten binnen de afbouw.

USP's

B2C:

- Een aanspreekpunt
- klantenservice
- Renovatiebegeleiding
- Juridisch advies
- Verzekeringen.
- Renovatie financiering,
- 24-5 jaar garantie

B2B:

- Onderdeel van de betrouwbare vakman binnen de afbouw
- Gescreend op bedrijfsrisico's
- VKG Bouw voorwaarden
- Inkoopvoordeel

Investeringsbehoefte

Sales en Marketing:

- Website en online zetten platform 20K;
- Credit management & Inkoop management proces automatisering & optimalisatie 15K
- Personeel 65K.

Gewenste competenties investeerder

Ervaren in de:

- Credit management
- Inkoop van producten & diensten
- Financieel Jur. dienstverlening
- Vastgoed

Ervaring Founder(s)

De ondernemer heeft jarenlange ervaring op het gebied van sales, legal & finance. Daarnaast heeft hij ervaring op het gebied van VVE's, vastgoedbeheer en housing.

Overige Relevante Informatie

Wij zijn het eerste jaar van een:

1. Nieuwe onderneming.

2e jaar naar een scale up gegaan en een flipover.

Van hoofdaannemer, naar een organisatie waar een onderneming zich kan aansluiten binnen de afbouw.

Samenvatting

Datum: 26 April 2024

URL: <https://venturecapital.nl/afbouw-collectief-zoekt-investeringspartner/>

Contact & Site