

Investeren in B2B ICT hardware leverancier

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeren-in-b2b-ict-hardware-leverancier/>



Type Klant	B2B
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor
Benodigd Kapitaal	€ 250.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 0,-
Minimale Ticketsize	€ 75.000,-
Sector	ICT, Groothandel, zakelijke dienstverlening

Bedrijfsfase	Volwassen
Land geregistreerd	NL
Aantal Founders	1
Aantal Huidige Werknemers	1
Maandelijks Omzet	€ 75.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 1.500.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 1.900.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 7.500,-

Bedrijfsbeschrijving

Mijn onderneming is een ICT bedrijf.

Ik ben 15 jaar geleden begonnen met een eenmanszaak en sinds 5 jaar heb ik een BV.

Ik ben gespecialiseerd in het geven van advies op de Infrastructuur kant van de ICT. De laatste jaren wordt er ook in toenemende mate ICT- en telefonie-hardware geleverd aan organisaties.

Deze hardware bestaat uit laptops, pc's, monitoren, mobiele telefoons en alle toebehoren.

Projecten zoals "bellen met teams", "opzetten van netwerk infrastructuur", zijn dingen die ik vaak doe.

De omzet is in de laatste paar jaar enorm gestegen. BV, een omzet van rond de €250k wat heel hoog was voor mij in 2021 en 2022 is in 2023 gegaan naar ruim €1m.

Er zijn op dit moment 3 grotere klanten en de vraag vanuit de markt is groot. Om deze groei door te zetten en te financieren, ben ik op zoek naar een partij die mij daarin wil bijstaan.

De financieringsbehoefte bedraagt in totaal EUR 250.000,-. Hiervan wordt er apparatuur gekocht (reeds besteld). Het benodigde bedrag heeft een beperkte looptijd en heeft de kenmerken van werkkapitaal. De verwachting is dat door de groei er sprake zal zijn van een werkkapitaalbehoefte.

Business Model

De verkoop vindt B2B plaats.

Er vindt omzet plaats u.h.v. uren +/- marge op laptops & telefoons.

USP's

Ik heb zeer goede communicatieve eigenschappen en leg heel snel contacten. Mede door mijn goede communicatie en het goede werk wat ik lever, dit kan via referenties nagevraagd worden bij al mijn klanten, ontstaat er veel vertrouwen bij de klanten en werknemers en als ik dan zie dat de omzet sinds 2019 bijna verviervoudigd is, dan denk ik inderdaad wel dat mijn bedrijf snel nog groter kan worden.

Investeringsbehoefte

De initiële financieringsbehoefte bedroeg EUR 385.000. Hiervan is reeds EUR 135.000 opgehaald bij een andere angel investor. Hierdoor resteert nog een bedrag van EUR 250.000, welke wordt aangewend voor de aanschaf van apparatuur.

Door de snelle groei en beperkte track record loopt de onderneming tegen de limieten van de leveranciers. Hierdoor dient de voorraad voorgefinancierd te worden.

Traditionele financiers zoals banken en/of factoringslijnen vinden het op dit moment nog te vroeg om een financiering te verstrekken.

Gewenste competenties investeerder

Ik zou graag een investeerder willen die ik een rente percentage geef en die ook een klein stukje van de winst kan meedelen. Geen investeerder die meteen ook aandeelhouder in het bedrijf wilt worden. En zeker niet nu met de groei, wil ik dit graag zelf doen.

Ervaring Founder(s)

Omdat ik al 24 jaar in deze branche zit, weet ik alle ins-en-outs van dit vak en heb dus een bak aan ervaring en weet over alles in ICT wel mee te praten

Overige Relevante Informatie

Er is in totaal €135k geïnvesteerd door mijn eigen accountant in het bedrijf.

Samenvatting

Datum: 24 May 2024

URL: <https://venturecapital.nl/investeren-in-b2b-ict-hardware-leverancier/>

Contact & Site