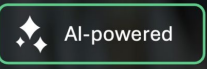


AI-gedreven B2B Ed-tech SaaS-bedrijf dat een revolutie inluidt op het gebied van leren

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/ai-gedreven-b2b-ed-tech-saas-bedrijf-dat-een-revolutie-inluidt-op-het-gebied-van-leren/>



Het AI-gedreven B2B SaaS-bedrijf, dat de toekomst van leren vormgeeft.

Voor de allereerste keer zal ieders leerproces net zo uniek zijn als zichzelf.

Door leerwetenschappen, cognitieve neurowetenschappen, datawetenschappen en kunstmatige intelligentie samen te voegen, hyperpersonaliseren we leren en creëren we het perfecte moment van kennisuitwisseling voor elk individu.



Type Klant	B2B
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Incubator-Accelerator, Strategische-Investeerder
Benodigd Kapitaal	€ 1.400.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 50.000,-
Minimale Ticketsize	€ 50.000,-
Sector	AI, B2B-Software, HR, Onderwijs, SaaS

Bedrijfsfase	Pre-Seed
Land geregistreerd	NL
Aantal Founders	4
Aantal Huidige Werknemers	3
Maandelijkse Omzet	€ 0,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 486.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 1.170.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 43.000,-

Bedrijfsbeschrijving

Het bedrijf is een AI-gedreven B2B SaaS-bedrijf dat een revolutie inhoudt op het gebied van leren. Door leerwetenschappen, cognitieve neurowetenschappen, datawetenschap en kunstmatige intelligentie samen te voegen, hyper-personaliseren we leren en creëren we het perfecte moment van kennisuitwisseling voor elk individu. Het bedrijf opent de deur naar hyper-gepersonaliseerd leren waardoor individuen en organisaties hun leerdoelen effectiever en efficiënter kunnen bereiken.

Onze AI-leer engine integreert kunstmatige intelligentie met inzichten uit de leerwetenschappen, cognitieve neurowetenschappen en datawetenschappen, en creëert leerervaringen op maat die zich in real-time aanpassen aan het unieke cognitieve profiel, de leerstijl en de veranderende behoeften van elk individu.

Dit innovatieve platform overstijgt de traditionele trainingsparadigma's van bedrijven en biedt organisaties een krachtig hulpmiddel om niet alleen de productiviteit en betrokkenheid van werknemers te verhogen, maar ook om een cultuur van continu leren en innovatie te cultiveren.

De eigen AI-engine van het bedrijf genereert en beheert content op dynamische wijze en creëert optimale leerpaden die wrijving minimaliseren en kennis optimaal overbrengen waardoor het maximaal kan worden onthouden en toegepast. De schaalbare en kosteneffectieve oplossing is in eerste instantie gericht op leren binnen bedrijven, maar biedt ook de mogelijkheid om gepersonaliseerd leren toegankelijk te maken in andere omgevingen, waaronder het onderwijs.

Door impactvol leren voor elk individu toegankelijk te maken, stelt het bedrijf mensen wereldwijd in staat om hun potentieel maximaal te benutten. Het is ons doel om positieve verandering te stimuleren in een steeds complexere en snel evoluerende wereld.

Business Model

Het bedrijf werkt met een subscription model / abonnement, waar maandelijks wordt betaald voor elke "seat" op het platform – via deze seat hebben mensen toegang tot de leeromgeving.

Voor grote klanten hanteren we daarnaast een eenmalige onboarding fee.

Mocht een bedrijf behoefte hebben aan een op maat gemaakte cursus, dan kan het bedrijf hiermee helpen tegen eenmalige betaling per cursus (kosten afhankelijk van de complexiteit en eisen).

USP's

Onze voorsprong ligt in een unieke combinatie van ervaring, visie en technologische innovatie:

1. Baanbrekend concept: We zijn de eersten die een systeem hebben bedacht en geïmplementeerd dat meerdere onderwijsstrategieën dynamisch combineert met GenAI content creatie. Dit is niet slechts personalisatie; het is een compleet nieuwe kijk op hoe leren kan en zou moeten werken. Door gebruik te maken van geavanceerde GenAI verbeteren we niet alleen bestaande systemen; we creëren een geheel nieuw paradigma in het onderwijs. Onze aanpak maakt ongekende niveaus van maatwerk en aanpasbaarheid mogelijk.
2. Diepgaande kennis van de industrie: Onze uitgebreide ervaring in het onderwijs, gecombineerd met een diepgaand begrip van leerlinggerichte benaderingen en de integratie van GenAI-technologie, onderscheidt ons in de online onderwijsruimte. Deze unieke mix stelt ons in staat om een leerervaring te creëren die echt is afgestemd op individuele behoeften en gebruik maakt van geavanceerde technologie.
3. Een mozaïek van perspectieven: We zijn niet alleen collega's; we zijn een smeltkroes van achtergronden, leeftijden en levenservaringen. Deze diversiteit staat niet alleen leuk op papier – het voedt onze innovatie.
4. Zeer sterk founding team: Als doorgewinterde ondernemers weten we hoe we het bedrijf verder moeten uitbouwen dan alleen het product. We begrijpen de valkuilen en waardefactoren bij het creëren van een schaalbare, gezonde organisatie. De founder heeft al een eerdere venture laten doorgroeien naar EUR 30M ARR.

Investeringsbehoefte

De financieringsbehoeften over een periode van 12 maanden kunnen als volgt worden opgesplitst:

- IP-creatie: Educatieve content – €327.020 (Balans)
- Personeelskosten: €750.748 (Opbouw van intern technologieteam) (Resultatenrekening, afgeschreven naar Learning Engine IP op de balans)
- Kosten voor klantacquisitie en verkoop: €97.426
- Marketinguitgaven: €71.000
- Administratiekosten: €67.108
- Hosting- en serverkosten: €25.250
- AI- en componentsoftware: €24.886

Gewenste competenties investeerder

Voor ons is de ideale investeerder meer dan alleen een bron van kapitaal. Zij zijn een strategische partner die industriële expertise en middelen meebrengt die essentieel zijn voor onze groei.

Hieronder volgt een lijst van gewenste competenties waar we naar op zoek zijn bij investeerders, met de nadruk op de waarde die zij kunnen toevoegen.

1. Industrie-expertise

- **Ervaring in EdTech:** Diepgaande kennis van het EdTech-landschap, inclusief inzicht in trends, uitdagingen en kansen binnen de sector.
- **Ervaring met SaaS-modellen:** Bekendheid met B2B SaaS-bedrijven, met name die gericht zijn op abonnementsmodellen, klantenwerving en strategieën voor klantbehoud binnen het onderwijs.
- **Expertise in AI en technologie:** Kennis van AI, machine learning en data-gedreven leerplatformen. Inzicht in hoe technologie leerresultaten, personalisatie en schaalbaarheid kan verbeteren.

2. Strategische begeleiding

- **Schaalbaarheid van bedrijven:** Ervaring met het opschalen van bedrijven in een vroege fase, met name in de onderwijs- of technologiesector. In staat om het bedrijf door de verschillende groeifasen te begeleiden.
- **Go-to-Market strategie:** Inzicht in effectieve go-to-market strategieën voor EdTech-producten, met name in diverse markten zoals K-12, hoger onderwijs en bedrijfsopleidingen.

3. Financiële deskundigheid

- **Ervaring met fondsenwerving:** Sterk trackrecord in het ophalen van opvolgende financieringsrondes (Serie A, B, etc.), met een netwerk van contacten in venture capital en private equity.
- **Exit-strategie:** Inzicht in potentiële exit-strategieën (zoals acquisitie) en het vermogen om het bedrijf naar langetermijn financieel succes te leiden.

4. Operationele ondersteuning

- **Internationale expansie:** Kennis van internationale markten, met name die relevant zijn voor EdTech, en het vermogen om te helpen bij grensoverschrijdende expansie en het wereldwijd opschalen van operaties.

5. Verkoop- en marketingexpertise

- **Klantwerving:** Bewezen vermogen om bedrijven in een vroege fase te helpen bij het ontwikkelen en uitvoeren van effectieve strategieën voor klantwerving, met een focus op growth hacking, sales funnels en B2B verkoopprocessen.

Partnerschappen en samenwerkingen: Vermogen om partnerschappen met andere EdTech-bedrijven, onderwijsinstellingen en bedrijven te faciliteren om synergieën te creëren en het marktbereik te vergroten.

6. Mentorschap en advies

- **Hands-on betrokkenheid:** Bereidheid om op te treden als mentor en adviseur, tijd en begeleiding aan de oprichters te bieden, vooral tijdens kritieke besluitvormingsmomenten.
- **Deelname aan het bestuur:** Ervaring in het zitting nemen in start-up besturen (executief en/of non-executief), met het bieden van governance, verantwoordelijkheid en strategische supervisie.

7. Culturele fit

- **Afstemming op de missie:** Geloof in de kracht van onderwijs en technologie om sociale verandering te bevorderen en leerresultaten te verbeteren. De investeerder moet gepassioneerd zijn over de missie van het bedrijf.
- **Samenwerkingsmentaliteit:** Vermogen om nauw samen te werken met het oprichtersteam, advies en middelen te bieden zonder te micromanagen. Een ondersteunende maar flexibele benadering is essentieel.

8. Trackrecord van succes

- **Succes in EdTech/SaaS-investeringen:** Investeerders met een bewezen staat van dienst in succesvolle investeringen in EdTech/SaaS-startups, met name die aanzienlijke groei of succesvolle exits hebben gerealiseerd.
- **Reputatie en geloofwaardigheid:** Een gerespecteerde naam in de venture capital gemeenschap met een sterke reputatie bij ondernemers en andere investeerders, waardoor geloofwaardigheid en validatie aan de startup worden toegevoegd.

9. Toegang tot strategische partnerschappen

- **Corporate connecties:** Relaties met potentiële zakelijke partners, zoals bedrijven die complementaire producten, tools of content aanbieden.
- **Overheids- en non-profit connecties:** Toegang tot overheidsinstanties of non-profitorganisaties die betrokken zijn bij onderwijs en leren, wat deuren kan openen voor partnerschappen, pilots en subsidies.

10. Langetermijn visie

- **Impact-gedreven:** Investeerders die het belang begrijpen van het creëren van blijvende impact in het onderwijs, in plaats van zich alleen te richten op kortetermijnrendementen.
- **Ondersteuning voor voortdurende innovatie:** Bereidheid om te investeren in innovatie en het bedrijf aan te moedigen om grenzen te verleggen binnen de EdTech-sector.

Deze eigenschappen en vaardigheden zorgen ervoor dat investeerders niet alleen kapitaal leveren, maar ook bijdragen aan de groei en het succes van het bedrijf.

Ervaring Founder(s)

Het ontstaan van het bedrijf komt voort uit tientallen jaren ervaring in onderwijs en B2B learning.

De founder bouwde over een periode van 30 jaar een learning onderneming in Zuid-Afrika. Het bedrijf groeide tot een omzet van €30M+ ARR.

Gedurende het oprichten en leiden van deze onderneming heeft hij 650.000 mensen onderwezen, verspreid over 205 campussen in Afrika (ten zuiden van de Sahara).

Hij startte de onderneming destijds om voorheen achtergestelde gemeenschappen te helpen door mensen de nodige vaardigheden aan te leren om de arbeidsmarkt te kunnen betreden, zonder kosten voor de gemeenschap.

Door jaren van observatie en experimenteren ontdekten ze een fundamentele waarheid: de one-size-fits-all benadering van onderwijs liet talloze leerlingen in de steek. Ze zagen briljante geesten bestempeld worden als “slechte leerlingen” simpelweg omdat ze niet pasten in starre systemen met gestandaardiseerde methoden en materialen.

Dit besef leidde tot een revolutionair idee: wat als we een leerervaring konden creëren die zich niet alleen aanpast aan het tempo van elke leerling, maar aan hun hele persoonlijkheid en leerprofiel? Het bedrijf waar nu een financiering voor wordt gezocht werd geboren uit deze visie – een baanbrekend systeem dat op een dynamische wijze pedagogiek, instructiestrategieën, motivatietechnieken, herhalingsmethodes, etc. combineert. Allemaal tot leven gebracht door GenAI. We personaliseren niet alleen content; we herdefiniëren het hele leertraject vanaf de basis voor elk individu. Met andere woorden: We droomden ervan om het script om te draaien – in plaats van dat leerlingen zich moeten aanpassen aan leer-systemen, passen leer-systemen zich aan hen aan.

Feitelijke ervaring van het kernteam:

JE (Founder & CEO):

- Founder and Executive Director: Atvance Group, (Skills Development, Data Analytics & Security, Commodities)
- Founder: Institute for Sustainable Risk Management, Policy & Compliance Risk Management, (South-Africa)

MdG (Founder & COO):

- Founder: Celebratix, Blockchain ticketing
- Founder: No Ordinary Anything, Lifestyle & events
- Business Service Designer: NEOM (Saudi Arabia), Accenture (NL)

HC (Founder & CTO):

- Chief Information Officer: Bondify.com (NL)
- Director of AI & Engineering: Lalaland.ai (NL)
- Tech Team Lead: Kaios.ai (NL)

AR (Founder):

- Global Strategy Leader: Centbee, Pinnacle, Rebus & Momentum (Leidde expansie naar Zuid-Afrika, Zwitserland en India)
- Executive new ventures / growth architect: Atvance Group, (South Africa)

AB (Head of Education):

- Product Manager – New learning Solutions: Growth Tribe, volwasseneneducatie oplossingen
- Learning Experience (Design) Manager: iXperience CT, GetSmarter

JT (Head of Platform):

- CMO: Kudos Labs, gaming & fintech
- CPO – Head of Product Management: G-Loot, gamingcompetities & community building

Overige Relevante Informatie

Tot op heden is het bedrijf zelf gefinancierd en hebben de founders +/- EUR 430.000 in het bedrijf geïnvesteerd.

De technologiepartner van het bedrijf heeft tijd geïnvesteerd om versie 1 van de leerengine te creëren.

Deze financieringsronde is de eerste van het bedrijf en er wordt EUR 1,4 miljoen opgehaald.

Samenvatting

Datum: 12 September 2024

URL: <https://venturecapital.nl/ai-gedreven-b2b-ed-tech-saas-bedrijf-dat-een-revolutie-inluidt-op-het-gebied-van-leren/>

Contact & Site