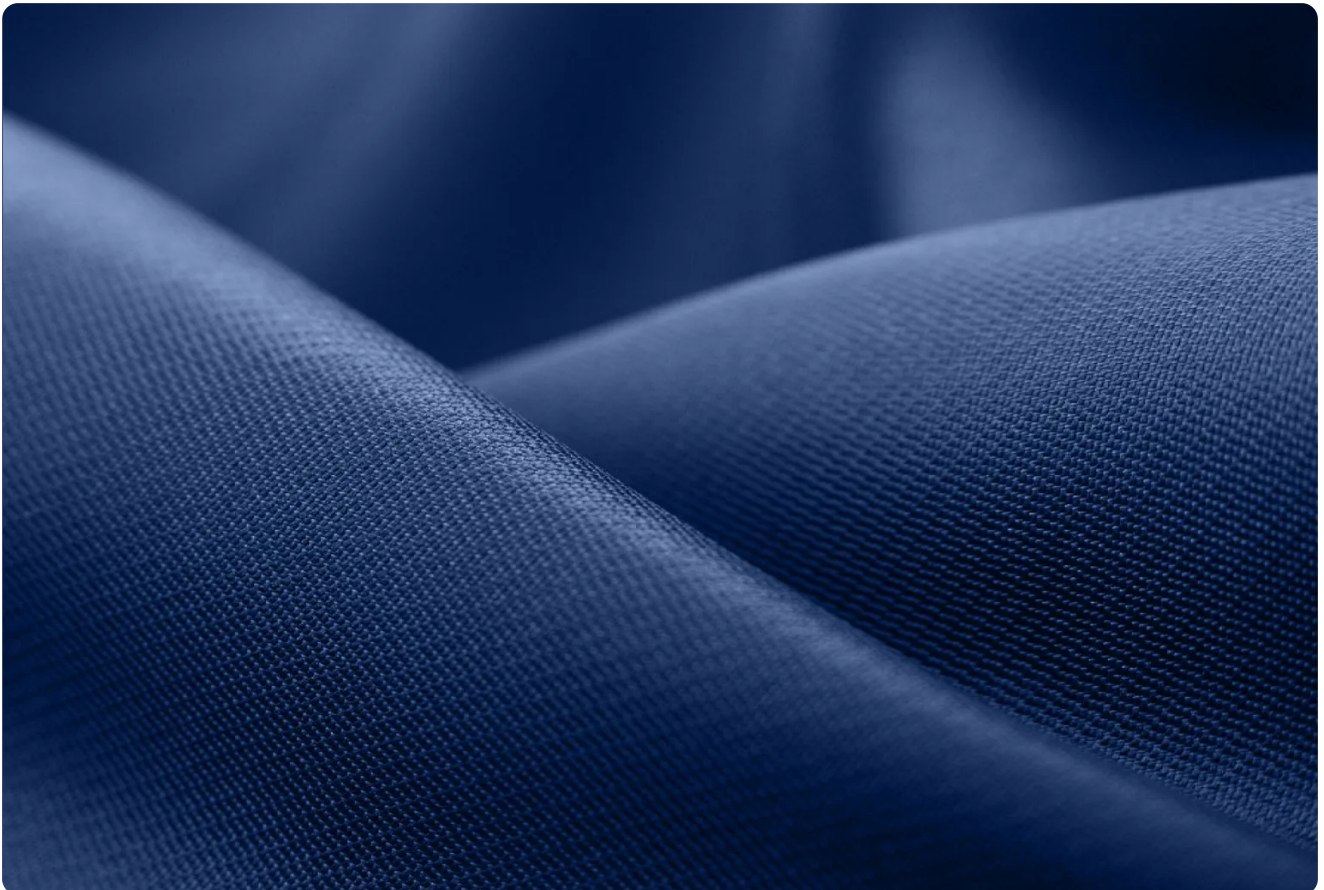


Cleantech start-up in de textiel industrie zoekt investeerders (en CTO)

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/cleantech-start-up-in-de-textiel-industrie-zoekt-investeerders-en-cto/>



Type Klant	B2B en B2C
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor
Benodigd Kapitaal	€ 500.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 200.000,-
Minimale Ticketsize	€ 100.000,-

Sector	AI, B2B-Software, Impact, SaaS, Zakelijke-dienstverlening
Bedrijfsfase	Early Growth
Land geregistreerd	NL
Aantal Founders	2
Aantal Huidige Werknemers	4
Maandelijke Omzet	€ 15.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 500.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 1.500.000,-
Huidige Kosten (maandlijks)	€ 15.000,-

Bedrijfsbeschrijving

Beschrijving van de onderneming

Ons bedrijf is een cleantech-startup, opgericht om de textielindustrie te ondersteunen in het verminderen van hun ecologische voetafdruk.

Met gebruiksvriendelijke tools, gebaseerd op 30+ jaar ervaring in Life Cycle Assessments (LCAs) en de textielsector, bieden wij snelle en schaalbare oplossingen voor duurzaamheidsrapportages. Het bedrijf speelt in op de groeiende behoefte van merken en retailers aan transparantie en compliance met wetgevingen zoals CSRD, ESPR en PEF-CR.

Probleem en oplossing

Het verkrijgen van betrouwbare milieu-impactdata is vaak complex en tijdrovend. Wij vereenvoudigen dit proces met ons op SimaPro gebaseerde tools, waarmee bedrijven binnen enkele minuten gedetailleerde Scope 3-emissiegegevens kunnen genereren. Deze gegevens worden vertaald naar actiegerichte inzichten om de milieu-impact te reduceren.

Bereikte resultaten

Met meer dan 200 voorgedefinieerde productscenario's en op maat gemaakte oplossingen bedienen wij een breed scala aan klanten, variërend van industrieorganisaties tot merken en producenten. Tot nu toe hebben ze tractie opgebouwd met een toenemend aantal internationale klanten en partnerschappen.

Aanbieding en productie

De diensten worden aangeboden via een digitale tool, toegankelijk via abonnementen. De software is in-house ontwikkeld en geoptimaliseerd voor non-experts.

Tractie

Naast omzet uit abonnementen en diensten, hebben we een groot netwerk van geïnteresseerde bedrijven en organisaties opgebouwd via demo-aanvragen en partnerships.

Business Model

Jaarlijkse licenties

USP's

Unieke verkooppunten (USP's)

1. Textielspecifieke LCA-tools:

De tools van zijn specifiek ontwikkeld voor de textielindustrie, waardoor ze perfect aansluiten bij de behoeften van merken, retailers en producenten.

2. Snelle en schaalbare rapportage:

Het is mogelijk om binnen enkele minuten gedetailleerde milieu-impactrapporten te genereren, wat bedrijven helpt om snel en efficiënt aan regelgeving te voldoen.

3. Gecombineerde primaire en secundaire data:

Klanten kunnen worst-case scenario's overschrijven met hun eigen primaire data, waardoor nauwkeurigere inzichten en strategische voordelen ontstaan.

4. Actiegerichte inzichten:

Complexe duurzaamheidsdata worden vertaald naar concrete acties die bedrijven kunnen nemen om hun ecologische voetafdruk te verkleinen.

5. Gecertificeerde betrouwbaarheid:

Samenwerkingen met gerenommeerde partijen zorgen voor validatie en vertrouwen in de tools en rapportages.

6. Flexibele oplossingen:

Verschillende abonnementsopties maken het mogelijk om zowel kleine bedrijven als grote organisaties optimaal te ondersteunen.

Investeringsbehoefte

Het totale financieringsdoel bedraagt €500.000,- en is opgesplitst in de volgende onderdelen:

- **Marketing en branding:** €75.000,-

Voor het opzetten van internationale marketingcampagnes, vergroten van merkbekendheid en het aantrekken van nieuwe klanten.

- **Aanname van nieuw personeel:** €150.000,-

Om het team uit te breiden met specialisten in LCA-analyse, sales en klant ondersteuning om de groei te ondersteunen.

- **Productontwikkeling:** €125.000,-

Voor de verdere ontwikkeling van de software, zoals API-integraties, geavanceerde datamodellen en PEF-CR-compliance.

- **Commerciële activiteiten:** €100.000,-

Voor het uitbreiden van internationale samenwerkingen, het opzetten van strategische partnerships en deelname aan branche-evenementen.

- **Operationele kosten:** €50.000,-

Voor dagelijkse operationele behoeften, zoals softwarelicenties, trainingsprogramma's en kantoorkosten.

Gewenste competenties investeerder

Een investeerder die niet alleen financiële middelen biedt, maar ook strategische waarde toevoegt. De gewenste competenties zijn:

- **Ervaring in de textiel- en mode-industrie:**

Kennis van markttrends, regelgeving en uitdagingen binnen de sector om strategische groei te ondersteunen.

- **Internationaal netwerk:**

Toegang tot relevante contacten, zoals merken, retailers en brancheorganisaties, om de marktpositie te versterken.

- **Expertise in SaaS- en cleantech-modellen:**

Inzicht in schaalbare technologieplatforms om te ondersteunen bij de optimalisatie van haar digitale tools en abonnementsmodellen.

- **Ervaring met duurzaamheid en impact investeringen:**

Affiniteit met duurzame bedrijfsmodellen en ervaring in het ondersteunen van impact gedreven startups.

- **Mentorschap en strategisch advies:**

Een hands-on benadering om te adviseren over groei, productontwikkeling, en internationale expansiestrategieën.

Ervaring Founder(s)

Het founding team combineert diepgaande branche-expertise (35+ jaar) met een sterke achtergrond in duurzaamheid en technologie.

Samenvatting

Datum: 24 January 2025

URL: <https://venturecapital.nl/cleantech-start-up-in-de-textiel-industrie-zoekt-investeerders-en-cto/>

Contact & Site