

headfirst helmets: Dutch design dat de groeiende fietshelmcategorie blijvend gaat veranderen

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/headfirst-helmets-dutch-design-dat-de-groeiende-fietshelmcategorie-blijvend-gaat-veranderen/>



Type Klant	B2B en B2C
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Strategische-Investeerder
Benodigd Kapitaal	€ 350.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 50.000,-
Minimale Ticketsize	€ 50.000,-

Sector	Consumentengoederen, Fashion, Impact, Mobility, SportTech
Bedrijfsfase	Pre-Seed
Aantal Founders	2
Aantal Huidige Werknemers	0
Maandelijkse Omzet	€ 20.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 2.100.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 5.200.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 8.000,-

Bedrijfsbeschrijving

headfirst® helmets is een Nederlandse design-startup die inspeelt op twee grote trends: de snelgroeiende e-bikemarkt in Noord-Europa én de aankomende helmplicht in Nederland voor jongeren. De markt groeit explosief, maar traditionele helmen worden slecht gedragen door slechte pasvorm en weinig aantrekkelijk design. Begin 2026 lanceren we de Echo Pro, ontwikkeld met Studio APE (4 TU Delft-alumni) en geproduceerd door Strategic Sports, 's werelds grootste helmproducent.

USP's: Onze gepatenteerde, aanpasbare helm lost het kernprobleem op: mensen dragen geen helm omdat hij niet lekker zit. Het SafeFit-systeem, multi-impactbescherming en geïntegreerd remlicht maken de Echo Pro veiliger, comfortabeler en esthetisch aantrekkelijk. Een stadfietshelm die mensen wél willen dragen.

Validatie: De marktvalidatie is sterk: via Kickstarter en Indiegogo verkochten we 800+ helmen in de voorverkoop, en consumenten bevestigden direct onze premiumprijs van €149. Onze Go-To-Market richt zich op DACH, Nordics en Nederland, momenteel de hardst groeiende stedelijke fiets- en e-bikemarkten in Europa.

We bouwen een merk dat aantoonbaar tractie heeft: 25+ internationale mediafeatures (o.a. *Designboom*, *Core77*, *Bright*, *New Atlas*) en de eerste retail- en corporate deals zijn een feit. De Echo Pro wordt aangeboden via e-commerce, retailpartners en bedrijfsprogramma's.

Business Model

headfirst hanteert een hybride model van **directe verkoop (D2C)** via onze website, **premium retailpartners** en **b2b-partners en licentiemodel**. Onze marge op de Echo Pro ligt rond **54-65%** afhankelijk van kanaal.

We bouwen aan meerdere schaalbare, asset-light inkomstenstromen:

1. Directe verkoop (D2C): schaalbaar met gegarandeerde CPA

Online groei via Instagram, Facebook, YouTube en Google in samenwerking met Channel Factory.

- **Gegarandeerde CPA: €25-€30**
- **Geo-targeting** in grote fietssteden (DE, Nordics, NL)
- Lifestyle + fashion creatives verhogen **desirability**
- **Digitale outdoor campagnes** op fietsstraten & OV-knooppunten tijdens rush hour

2. Retail & wholesale: fysieke zichtbaarheid bouwt vertrouwen

Cruciaal voor categorieën waar consumenten willen passen en ervaren.

- Premium bike stores: **12GO Biking** (Megastore in NL), **BOC24.de** (1 v/d grotere winkelketens in DE)
- Distributeurs: **ZEG (DE)** & **Toad Import (FR)**
- Fashion/boutique, concept & outdoor stores voor urban positioning
- Aanwezigheid op bike & fashion shows

3. B2B & Corporate partnerships: grootste volumekans

We richten ons op partijen die veiligheid of mobiliteit aanbieden aan grote gebruikersgroepen:

- **Mobiliteitsplatformen:** Tier, Lime, Velo.
- **(E-)bike merken:** VanMoof en Knaap
- **Corporates:** health & safety-programma's, leaseprogramma's, verzekeraars, overheid.
- **Delivery fleets:** Uber Eats, Flink. Omdat Adaptive SafeFit ideaal is voor gedeeld gebruik → hoge volumes en terugkerende afname.

4. Licenties (SafeFit): schaalbaar, hoge marge, asset-light

Ons gepatenteerde SafeFit-mechanisme vormt de basis voor een licentiemodel richting andere helm merken en -producenten.

USP's

headfirst onderscheidt zich door een combinatie van design, innovatie en veiligheid die in de helmindustrie nog niet bestaat.

- **Gepatenteerde SafeFit-technologie** die zich automatisch naar ieder hoofd vormt zonder draaiknoppen — comfortabeler, mooier én bewezen veiliger.
- **Multi-impact bescherming**, waar traditionele helmen na één klap afgeschreven zijn.
- **Geïntegreerd motion-sensing remlicht** voor optimale zichtbaarheid in stedelijke omgevingen.
- Waar andere merken zich uitsluitend op veiligheid richten, is dat voor ons slechts het vertrekpunt:
wij maken aantoonbaar veiligere helmen, maar communiceren via fashion en desirability, zodat mensen onze helm ook écht willen dragen.

Investeringsbehoefte

Groeipad en investeringsbehoefte

We zoeken een strategische groeiinvestering van €350.000

Na 2,5 jaar investeren in R&D, sourcing, marktonderzoek en het valideren van onze product-market fit, wordt deze investering gebruikt voor hardware, productiecapaciteit en opschaling.

Reeds bevestigd

- **€50.000** gecommiteerd door bestaande investeerder
- **€150.000+** toegezegd via voorraad-gegarandeerde lening → dekt productie + voorraadfinanciering
- **Flexibele mediafinanciering:** Channel Factory financiert de eerste online campagnes (€30-50K) met betaaltermijnen van 30-60 dagen. Hierdoor kunnen we lanceren vóór volledige betaling en sneller opschalen tijdens cruciale launchfases.

Productietooling (€105K - 30%)

- Volledige ontwikkeling van de productiemallen (50% al voldaan)
- Productie van **2 extra mallen** voor hogere output
- Kwaliteitscontrolesystemen & opzetten van de productielijn

Werkkapitaal (€245K - 70%)

- 10-16 maanden operationele runway
- Marketing- en salesuitvoering
- Teamuitbreiding in 2026

Patent, modelrecht en andere legalkosten

Gewenste competenties investeerder

We zoeken een investeerder die strategisch kan meedenken over (niet vereist overigens)

- **Business savvy** en ervaring met het opschalen van consumentenproducten
- **Netwerk van investeerders** en ervaring met vervolgrondes
- **Ervaring met schaalgroei** (internationaal uitbreiden, organisatie bouwen)
- **Exit- of verkoopervaring** om richting lange-termijn strategie mee te denken
- **Netwerk binnen de fiets- of mobiliteitsindustrie** (pré, niet vereist)
- **E-commerce of D2C-ervaring** (pré, niet vereist)

De ideale investeerder brengt strategische helderheid, kritisch meedenken en een relevant netwerk — geen extra uitvoerende rol.

Ervaring Founder(s)

headfirst wordt geleid door een complementair founding team met sterke ervaring in productdesign, engineering, marketing en het opschalen van design-gedreven bedrijven.

Daan Zoetmulder (Founder)

Strategisch marketeer (UvA) met ruime ervaring in het bouwen en laten groeien van creatieve en designgerichte ondernemingen. Als Managing Director groeide hij een agency in Nederland en Duitsland naar €5M omzet en vervulde leidinggevende en marketingrollen bij Share Council, Eginstill en STILL Kitchens. Verantwoordelijk voor merkstrategie, commerciële aanpak en go-to-market.

Douwe Jacobs (Co-founder)

TU Delft-alumnus en ervaren hardware-ondernemer. Heeft meerdere fysieke producten en licentiemodellen naar de markt gebracht en zijn eerste startup succesvol verkocht. Sterk in productontwikkeling, mechanica, design-for-manufacturing en het opschalen van productie in China.

APE Design Studio (Co-founding partner)

APE is een award-winnend productdesignbureau opgericht door vier TU Delft-alumni. Zij leiden de end-to-end productontwikkeling van de Echo Pro en de toekomstige modellen: van concept en ergonomie tot engineering, prototyping, testen en industrialisatie bij Strategic Sports. Hun ervaring in hardware, materialen en industrial design vormt de basis van SafeFit en de helmarchitectuur.

Rechten & IP

Alle intellectuele eigendomsrechten — inclusief het SafeFit®-patent (pending EU/VS), designrechten en alle ontwikkelingsdocumentatie — zijn volledig eigendom van **headfirst Holding BV**.

Gemeenschappelijk brengen we **topniveau productdesign, manufacturing-expertise** en **go-to-market ervaring** samen om een helm te bouwen die mensen wél willen dragen — veiliger, aantrekkelijker en klaar voor internationale opschaling.

Overige Relevante Informatie

Totale investeringen tot nu toe:

Over de afgelopen 2,5 jaar is er in totaal **€420.000** aan pre-investment in headfirst geïnvesteerd. Dit bestaat uit:

- **€50.000** aan directe investering door de founder (R&D, prototyping, organisatie, patent, legal, reizen).
- **€370.000** aan ontwikkelingswaarde in uren van APE's productdesign- en engineeringteam, gefinancierd via een commissiemodel op toekomstige omzet.

Deze structuur laat hoog commitment zien van zowel founder als APE, en maakt de ontwikkeling kapitaal-efficiënt ondanks een complex fysiek product.

Wat betreft cash-in, is er het volgende geïnvesteerd:

- **€100.000** angel-investment (private investors)
- Rabobank **Innovatielening van €150.000**

Samenvatting

Datum: 13 November 2025

URL: <https://venturecapital.nl/headfirst-helmets-dutch-design-dat-de-groeiende-fietshelmcategorie-blijvend-gaat-veranderen/>

Contact & Site