

## Bouw mee aan de oogkliniek van de toekomst (regio Amsterdam)

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/bouw-mee-aan-de-oogkliniek-van-de-toekomst-regio-amsterdam/>



<b>Type Klant</b>	B2C
<b>Gewenst Type Investeerder</b>	Angel Investor, Venture Capital, Private-Equity, Incubator-Accelerator, Strategische-Investeerder
<b>Benodigd Kapitaal</b>	€ 1.000.000,-
<b>Reeds toegezegde financiering</b>	€ 0,-
<b>Minimale Ticketsize</b>	€ 0,-

<b>Sector</b>	Health
<b>Bedrijfsfase</b>	Series A
<b>Aantal Founders</b>	6
<b>Aantal Huidige Werknemers</b>	10
<b>Maandelijke Omzet</b>	€ 450.000,-
<b>Omzet (prognose) komende 12 maanden</b>	€ 6.500.000,-
<b>Omzet (prognose) maand 13 - 24</b>	€ 11.000.000,-
<b>Huidige Kosten (maandelijks)</b>	€ 450.000,-

## Bedrijfsbeschrijving

# Nationaal Oogcentrum BV in Naarden

De kliniek van de toekomst voor ooglaseren en leesvervanging – gedreven door optimale klantervaring, effectieve marketing en medische topkwaliteit.

## Visie

Wij bouwen een state-of-the-art oogkliniek waarin niet gesproken wordt over ‘een patiënt’, maar over ‘de klant’ die centraal staat. Geen traditionele oogkliniek met nukkige artsen, maar een moderne, klantgerichte, maar ook datagedreven organisatie, waarin de volledige *customer journey* – online én fysiek – optimaal is ingericht rondom de behoefte van de prospect en uiteindelijke cliënt.

Onze kliniek is opgezet vanuit marketing, procesautomatisering en conversieoptimalisatie, gecombineerd met de beste medische specialisten, de meest geavanceerde apparatuur en de laatste generatie lenzen.

Niet voor niets is de ruime en moderne locatie in Naarden voor leveranciers ook een flagstore voor hun nieuwste apparatuur.

## Slimme instroom leads via Laatjeogenlaseren.nl

Via onze webportal Laatjeogenlaseren.nl trekken wij maandelijks een grote, kwalitatieve stroom bezoekers aan die actief zoeken op thema's als ooglaseren en lensvervanging.

Door uitgekende online marketing, de nieuwste webfunctionaliteiten als WhatsApp AI-helpdesk, dynamische content en zeer sterke organische vindbaarheid komen bezoekers binnen met een hoge behandelintentie. Met behulp van een op maat ontwikkeld customer journey-systeem begeleiden wij hen vervolgens stap voor stap naar een behandeling en ernaar. Bijvoorbeeld met de nieuwste concepten op het gebied van review en Tell-a-Friend campagnes.

## Business Model

### Groeiambitie & Kapitaalbehoefte

Om de volgende groeifase te realiseren, richten wij ons op:

- Verdubbeling van het aantal behandelingen
- Verdriedubbeling van de omzet eind 2026 t.o.v. 2025

Voor deze opschaling — met investeringen in marketing, capaciteitsuitbreiding, uitbreiding en optimalisatie van processen, verdere technologische ontwikkeling en terugkoop deel van de aandelen — hebben wij een aanvullende kapitaalbehoefte van € 1.000.000.

Wij onderzoeken de mogelijkheid om dit via venture capital te realiseren, met als doel gecontroleerde, schaalbare groei in een markt met structurele vraag (iedereen die van zijn/haar bril of contactlenzen af wil) en goede marges.

## USP's

De kern van het project is een volledig klantgerichte aanpak, waarbij de gehele customer journey centraal staat: van eerste online oriëntatie tot behandeling en nazorg. Door optimale afstemming van digitale processen, persoonlijke begeleiding en medische topkwaliteit realiseren wij een onderscheidende patiëntervaring.

<https://nl.trustpilot.com/review/www.laatjeogenlaseren.nl>

Via het sterk organisch vindbare platform **LaatjeOgenLaseren.nl** faciliteren wij een datagedreven instroom van nieuwe cliënten, met duidelijke conversiepaden richting vooronderzoek en behandeling.

Wij combineren:

- Medische topkwaliteit (ervaren artsen, optometristen en TOA's)
- De nieuwste generatie ooglasertechnologie en premium lenzen
- Scherpe, marktleidende tarieven voor snelle marktpenetratie

Uitgekiende marketingstrategie die o.a. gericht is op **maximale klanttevredenheid en ambassadeurschap**. Meer dan 95% van de behandelde cliënten is zeer tevreden. Via reviewmarketing en Tell-a-Friend-programma's versterken wij organische groei. Dit proces wordt ondersteund door een in eigen beheer ontwikkeld customer journey-systeem dat conversie, opvolging en klantwaarde optimaliseert.

De kliniek is gevestigd op een ruime, vernieuwde, locatie in het groen van Naarden (Huizerstraatweg 117), wat bijdraagt aan premium positionering en klantbeleving.

Door continue ROI-meting, datagedreven campagne-optimalisatie en vergaande procesautomatisering (marketing, CRM, ordering, EPD, PACS) opereren wij schaalbaar, efficiënt en met hoge operationele controle.

Resultaat:

Een schaalbaar, technologisch gedreven en marketinggedomineerd zorgconcept met sterke marges, hoge klanttevredenheid en structureel groeipotentieel.

## Investeringsbehoefte

- Marketing 250000
- ICT 100000
- Apparatuur (extra) 75000
- Personeel 200000
- Voorraad disposables, packs, etc 75000
- Inkoop aandelen 300000

## Gewenste competenties investeerder

Business developer, entrepreneur

## Ervaring Founder(s)

Alle aandeelhouders hebben veel expertise in hun vakgebied met meer dan 25 jaar ervaring en zijn daar nu ook nog actief. Van de internetstrateeg tot de businessdeveloper, artsen, adviseur medische apparatuur.

## Overige Relevante Informatie

Op dit moment draait NOC maandelijks operationeel break-even bij een omzet van € 450.000 per maand. Met de geprognoseerde aantallen (en de aantallen die inmiddels al zijn ingepland) zullen de positieve resultaten zich vanaf maand 4 - april 2026 - sterk ontwikkelen, oplopend naar € 280.000 per maand in december 2026, bij een maandomzet van € 900.000.

Ter informatie:

- 2026 is projectjaar 3.
- 2027 is projectjaar 4.

## Samenvatting

**Datum:** 2 March 2026

**URL:** <https://venturecapital.nl/bouw-mee-aan-de-oogkliniek-van-de-toekomst-regio-amsterdam/>

## Contact & Site

Gegeneerd vanuit: Venture Capital • 2026-05-09 07:01