

**Profiel nr.**

110474

**Uniek SaaS-platform voor cybersecurity risicoprofilering – wetenschappelijk onderbouwd, volledig ontwikkeld, inclusief exclusief IE****Gevestigd in**

Nederland

**Persoonlijke gegevens****Branche**

ICT-Dienstverlening

**Soort bedrijf**

Platform / website

**Rechtsvorm:**

Anders

**Transactievorm**

Activa / passiva transactie

**Levensfase onderneming**

Startend

**Aantal medewerkers (in FTE)**

&lt; 5

**Type koper:**

- MBI kandidaat
- Strategische overname

**Financiële informatie****Omzet indicatie**

€ 0 - € 100.000

**Indicatie overnamebedrag**

€ 100.000 - € 250.000

**Resultaat voor belasting**

€ 0 - € 100.000

**Bedrijfshistorie / achtergrond**

Het platform is ontwikkeld door een team met een uitzonderlijke combinatie van expertise: een gepromoveerd psycholoog en een zeer ervaren IT-specialist. Vanuit de overtuiging dat cyberveiligheid niet alleen een technisch vraagstuk is maar vooral een menselijk gedragsprobleem, is een wetenschappelijk gefundeerde methodiek vertaald naar een modern, schaalbaar SaaS-platform.

De ontwikkeling heeft meerdere jaren in beslag genomen, waarin de Q-methodologie – een gevestigde

wetenschappelijke onderzoeksmethode uit de psychologie – is geadapteerd en gevalideerd voor toepassing binnen cybersecurity. **Het resultaat is een volledig operationeel platform dat klaar is voor commerciële uitrol.**

De reden van verkoop is helder: *de oprichters beschikken over uitstekende wetenschappelijke en technische capaciteiten, maar missen de commerciële slagkracht om het platform op grote schaal in de markt te zetten.* Het bedrijf zoekt daarom een koper die deze sterke basis kan omzetten in commercieel succes.

**B2B SaaS-platform** waarmee werkgevers de **cybersecurity-weerbaarheid van medewerkers meten**.

Kernactiviteiten:

- Wetenschappelijk onderbouwde **risicoprofilering** per medewerker en afdeling/bedrijf op vatbaarheid voor phishing, social engineering en datalekken
- Geautomatiseerde clusteranalyse die **gedragspatronen** binnen teams **identificeert**, met AI-gegenereerde managementrapportages en aanbevelingen
- Unieke **Q-Methodologie** assessment: kaartsorteertest met 42 stellingen die een diepgaander beeld geeft dan traditionele vragenlijsten
- **Multi-tenant architectuur** geschikt voor directe verkoop én white-label/reseller-inzet door IT-dienstverleners en securitybedrijven
- **Meertalig** (NL/EN), eenvoudig uitbreidbaar
- De methodiek maakt gericht toepassen van **cybersecurity trainingen** mogelijk alsmede het meetbaar maken van de effectiviteit van trainingen en (zeer actueel) **het identificeren van werknemers die risico lopen slachtoffer te worden van cybercrime**.

## Onderscheidend vermogen

- **Wetenschappelijke fundatie:** meet daadwerkelijk gedragspatronen via Q-methodologie, geen simpele awareness-quiz
- **Uniek intellectueel eigendom:** gevalideerde testitems, scoringsalgoritmen en methodiek worden overgedragen. Niet elders beschikbaar, significante toetredingsbarrière
- **Van meting naar actie:** automatische identificatie van risicoclusters met AI-gegenereerde managementrapportages en geprioritiseerde actiepunten
- **Schaalbaar verdienmodel:** eenmalige én abonnementsprijzen, gedifferentieerd naar volume, van MKB tot enterprise
- **NIS2-relevant:** directe invulling van de wettelijke verplichting om aantoonbaar aan cybersecurity-bewustzijn te

werken

- **Modern technisch fundament:** Rails 8, PostgreSQL, enterprise-grade multi-tenancy, volledig gedocumenteerd

## Overig

**Volledig ontwikkeld en operationeel** – geen verdere ontwikkelkosten nodig voor lancering.

De overdracht omvat: volledige broncode en documentatie, intellectueel eigendom (methodiek, testitems, algoritmen), technische infrastructuur, deployment configuratie en wetenschappelijke onderbouwing.

**Oprichters zijn bereid tot een overdrachtsperiode en/of doorontwikkeling/integratie.** Multi-tenant architectuur ondersteunt zeer groot aantal klanten zonder aanpassing.

**De ideale koper** heeft commerciële slagkracht in B2B, bij voorkeur met een bestaand netwerk in IT-security, HR-technologie of compliance-dienstverlening. Denk aan **ISO 27001** of IT-dienstverleners, MSSP's, HR-consultancies of compliance-adviseurs die het platform als aanvulling op hun portfolio aanbieden. Ervaring met SaaS-verkoop aan MKB/enterprise is een pré.

*Een strategische koper kan het platform direct integreren in een bestaande propositie en versneld omzet realiseren.*