

Profiel nr.

110795

Premium, gepatenteerde kinder- én bolderwagencombinatie zoekt € 500.000 startkapitaal

Gevestigd in

Nederland

Persoonlijke gegevens

Branche

Detailhandel Non-Food

Soort bedrijf

Baby- en kindermode

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Nader te bepalen

Levensfase onderneming

Startend

Aantal medewerkers (in FTE)

< 5

Type koper:

- Strategische overname
- Kapitaalverstrekker

Financiële informatie

Omzet indicatie

€ 0 - € 100.000

Indicatie overnamebedrag

€ 0 - € 500.000

Resultaat voor belasting

Vertrouwelijk

Bedrijfshistorie / achtergrond

Het Idee: Welk probleem wordt opgelost?

In de babybranche is er sprake van een enorme kapitaalvernietiging: een gemiddelde premium kinderwagen kost € 1.300, maar wordt door ouders slechts 2,5 jaar gebruikt. Daarna wordt hij niet meer gebruikt of weggegooid; alleen al in Nederland belanden hierdoor jaarlijks 65.000 kinderwagens bij het afval (goed voor 1,2 miljoen kilo moeilijk recyclebaar afval).

Deze onderneming heeft het gepatenteerde duurzame antwoord ontwikkeld: de eerste echt circulaire kinderwagen die meegroeit met het gezin. Het unieke en gepatenteerde ontwerp transformeert moeiteloos van een stijlvolle, ruime reiswieg voor een baby naar een wandelwageninzet, en tenslotte naar een robuuste bolderwagen.

Omdat er in de bolderwagen-stand twee kinderen tegelijkertijd vervoerd kunnen worden, hoeven ouders bij de komst van een tweede kind geen nieuwe kinderwagen of duowagen te kopen. Dit verdubbelt de gebruiksduur van het product en is een groot USP.

Businessmodel:

Direct-to-Consumer (DTC): De verkoop verloopt straks rechtstreeks via de eigen webshop. Omdat er geen tussenhandel of fysieke winkels tussen zitten, blijft de winstmarge volledig in eigen beheer.

Het product is uitontwikkeld, de productie is ingeregeld, maar om de daadwerkelijke stap naar de productie en verkoop te zetten is er additioneel kapitaal benodigd. Er liggen reeds intentieverklaringen en retailers. Daarnaast zijn de eerste verkoopleads al binnengekomen vanuit de beurzen waar men op heeft gestaan.

Financieringsbehoefte:

Om de daadwerkelijke stap naar de markt te zetten, zoekt de onderneming een seed-financiering van € 500.000. Dit kapitaal wordt aangetrokken in twee tranches van ieder € 250.000.

- Tranche 1: aanbetaling matrijzen, inkoop voorraad en marketing
- Tranche 2: inkoop voorraad, opstarten marketing (Duitsland).

Onderscheidend vermogen

- **Team:** Het team heeft een jarenlange ervaring (40 jaar gecombineerd) in het ontwerp, engineering en supply chain management in de babybranche.

- **Uniek statiegeldmodel:** De wagen wordt nieuw verkocht voor € 1.399. Ouders kunnen de wagen tot 10 jaar na aankoop altijd weer inleveren en ontvangen dan gegarandeerd € 100 retour.
- **Een winstgevende tweede ronde:** Het bedrijf knapt de ingeleverde wagens in een aparte BV op (refurbishen) en verkoopt deze als fabriekscertificeerd model opnieuw voor € 699. Dit lost de hygiëne- en veiligheidsbezwaren op die consumenten normaal hebben bij tweedehands wagens.
- **Duoseater:** In de tot bolderwagen om te bouwen kinderwagen passen 2 kinderen, dit is uniek in de markt en hierdoor wordt de gebruiksduur van de wagen sterk verlengd.

Overig

Financials:

De eerste omzet wordt verwacht in Q4 2026 (+/- € 100K), voor 2027 bedraagt de omzetprognose +/- € 1.700.000.

Het product kent een erg hoge contributiemarge van meer dan 55%, hetgeen uitzonderlijk hoog is voor de branche. De verwachting is dat de onderneming cashflow positief is in Q4 2027.

Profiel investeerder:

De ondernemers zoeken bij voorkeur een strategische partner of syndicaat met actieve kennis en een netwerk op het gebied van e-commerce (online marketing en verkoop van consumentenproducten). De minimale ticketgrootte per investeerder bedraagt € 75.000.

Er is een pitchdeck en financieel model beschikbaar.