

Profiel nr.

110931

Kansrijke onderwijs startup zoekt partners/investeerders**Gevestigd in**

Noord-Holland

Persoonlijke gegevens**Branche**

ICT-Dienstverlening

Soort bedrijf

Platform / website

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

Startend

Aantal medewerkers (in FTE)

< 5

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname
- Kapitaalverstrekker

Financiële informatie**Omzet indicatie**

€ 0 - € 100.000

Indicatie overnamebedrag

€ 0 - € 100.000

Resultaat voor belasting

€ 0 - € 100.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Het bedrijf heeft al tien jaar omzet in het onderwijs en vooral op basis van opdracht. Er is nu veel geïnvesteerd in unieke proposities met pure abonnementsmodellen. Bij toetreding investeerders/partners wordt een nieuwe BV opgericht.

Middels innovatie, slimme technische oplossingen, nieuwe product/marktcombinaties wil het bedrijf grote

uitdagingen in het onderwijs oplossen. Zoals werkdruk vermindering, lerarentekort en betaalbare bijles/examentrainingen.

Onderscheidend vermogen

Tijdens een bijeenkomst van de Gemeente Amsterdam, de VU (lerarenopleiders), oud-rectoren, schoolleiders en docenten werden de wensen en uitdagingen van de stakeholders naast elkaar gelegd. Er kwam een zeer duidelijk product uit wat heel veel impact kan hebben in de markt. Duidelijk is dat de oplossing niet tot de kerntaken van 1 van de stakeholders behoort. Middels publiek/private samenwerking kan dit echter wel. De startup spring in dit gat. Met een op de vraag afgestemde propositie is er een product samengesteld, waarvoor veel warme leads aanwezig zijn. Klaar om uit te rollen schooljaar 2026/2027. De kosten van het product vallen voor scholen 100% onder 2 grote subsidieregelingen!

Overig

Er is ruimte voor investeerders van 5% tot 25%. Maar juist ook voor MBI-kandidaten van 25-50%. Alles is 'new business', bijna startklaar. In het bedrijf komt de IP van maar liefst 7 sites (producten) waar ruim een jaar ontwikkeltijd inzet. De eerste 6 maanden gaat de focus naar het meest onderscheidende product. Omzet komt niet door slimme online marketing. Omzet gaat 'oldschool', mailen, bellen, online/offline 'sluiten'. Partners bezoeken en praten met schoolbesturen. Er is geen concurrentie en de school zit er echt op te wachten. CRM met 8700 adressen verrijkt met beslissers is de markt. Er ligt 6 miljoen doorloop in de markt te wachten. Een partner moet dus gretig en actief zijn, vooral meebouwen/werken en samen de sales/service organisatie bouwen. Managementfee haalbaar vanaf dag 1 maar vanuit omzet.