

Profile number

110176

Software-oplossing voor persoonsvervoersondernemingen zoekt groeikapitaal (co-investeerders)**Located in**

The Netherlands

General information**Sector**

IT service

Type of company

Website

Legal entity:

Private limited company

Type of transaction

To be determined

Life phase enterprise

Growing

Employees in FTE

5 - 10

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition
- Investor

Financial information**Turnover last financial year**

€ 250.000 - € 500.000

Asking price

€ 0 - € 1.000.000

Earnings before taxes

€ 0 - € 100.000

Company history/background**Beschrijving:**

De B2B software-onderneming heeft een operating system (OS) gebouwd voor de personenvervoerssector. Het levert één infrastructuurlaag (infra + data + loyalty) die bezetting, energie en inkomsten aanstuurt voor haar gebruikers (individuele chauffeurs, bedrijven die zich richten op gecontracteerd vervoer, verzekeraars,

leasebedrijven).

De onderneming levert een software-gedreven laag die professionele chauffeurs en exploitanten verbindt met EV-toegang, laadinfrastructuur en relevante financiële/operationele tooling via partners. De applicatie verlaagt de instapdrempel (toegang, verzekering, financiering) en verhoogt voorspelbaarheid en marge per chauffeur (planning, pricing, retentie). Chauffeurs hebben door het platform eenvoudig toegang tot een volledig elektrische vloot, hetgeen een huidig probleem is voor chauffeurs. Daarnaast ondersteunt het hen o.a. met een slim profit-sharing mode, waardoor de inkomsten voor de chauffeurs hoger en beter voorspelbaar zijn.

De huidige maandelijkse omzet bedraagt +/- EUR 35.000.

Na een periode van testen is de onderneming in 2024 live gegaan. Ze hebben een gecontroleerde groei meegemaakt in 2025 met de focus op de regio Amsterdam. Er zijn reeds diverse succesvolle financieringsrondes opgehaald, waaronder bij een gemeentelijk klimaat- en energiefonds.

De onderneming opereert in een markt die in Nederland alleen al meer dan EUR 1.000.000.000 behelst. Het ligt in de lijn der verwachtingen dat de onderneming, na de groei in Nederland, vanaf 2027 ook in Europa gaat opereren. De Europese markt is > EUR 25.000.000.000 groot.

Het platform met de eerste module reeds twee grote uitdagingen op:

- De hoge instapdrempel en;
- De onvoorspelbare inkomsten waar dagelijks duizenden chauffeurs mee kampen.

De volgende modules zullen met name grotere B2B vervoerders worden aangesloten via een abonnementenmodel, waardoor de marge nog verder zal toenemen.

Financials:

- 2024 Omzet: € 300.000 (testfase module 1)
- 2025P Omzet: € 410.000 (testfase module 1)
- 2026P Omzet: € 2.200.000 (module 1 & module 2)
- MRR (nov 2025): > € 35.000
- Operationele validatie: 3+ miljoen gereden kilometers, 2.500+ gebruikers, 50+ actieve voertuigen

Unique selling points

USP's:

- Product/marketfit er is reeds 3.000.000 km gereden via het platform na een succesvolle pilot.
- Vloot van 30 volledig elektrische voertuigen operationeel in Amsterdam.
- Platform sinds 2024 operationeel, na succesvolle MVP-fase, en omzet-genererend.
- Gevestigde partnerschappen: samenwerkingen met EV-leveranciers, een toonaangevende laadinfra-partner

en landelijke personentransporteurs.

- Maatschappelijke impact door samenwerking met lokaal klimaatfonds en profit-sharingmodel.
- Besturingssysteem voor personenvervoersbedrijven: verbindt chauffeurs, wagenparken, financiële partners en gecontracteerd vervoersbedrijven.
- Schaalbare infrastructuur: Asset-light model gebaseerd op IoT, kunstmatig intelligente planning en data-integratie.
- Modulair platform met vijf geïntegreerde modules voor een volledig OS-systeem.
- Innovatie gericht op schaalbare groei en duurzame mobiliteit.

Other

Financieringsbehoefte:

De benodigde financiering voor deze ronde bedraagt € 750.000, waarbij de minimale ticketsize € 75.000 bedraagt.

De financiering zal worden ingezet voor verdere ontwikkeling van het platform, uitbreiding van het software development-team, gerichte adoptie- en marketingcampagnes en werkkapitaal.

Financiering middels het verkrijgen van direct aandelenbelang, of een converteerbare lening is mogelijk.

Bij een co-investering is er toezegging van een gemeentelijke klimaat- en energiefonds voor additionele financiering. Deze hebben al diverse financieringen verstrekt en willen nog verder investeren.

Er is ruimte voor een actieve rol (naast het inbreng van kapitaal). Het platform zoekt strategische 'smart money'-investeerdere om de vroege schaalgroei te versnellen. Ervaring in het (internationaal) schalen van een B2B infrastructuur & mobility-tech oplossing is een zeer grote pre.