

Profile number

110282

Digitale infrastructuur voor het MKB – zoekt investerende co-founder**Located in**

Netherlands

Personal data**Sector**

IT service

Type of company

Website

Legal entity:

Limited Company

Type of transaction

Shares

Life phase enterprise

Growing

Employees in FTE

< 5

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition
- Investor

Financial information**Turnover last financial year**

Confidential

Asking price

€ 250.000 - € 500.000

Earnings before taxes

Confidential

Company history/background**Probleem & context**

Lokale horeca, hotels, maaltijdbezorgers, delicatessenwinkels en ambachtelijke versspeciaalzaken staan structureel onder druk door personeelsschaarste en een toenemende afhankelijkheid van (internationale) platforms. Deze platforms faciliteren verkoop, maar onttrekken daarbij 15–30% van de omzet en nemen de directe klantrelatie over. Hierdoor verdwijnt waarde uit regio's en komt de rendabiliteit van lokale ondernemers

verder onder druk te staan.

Tegelijkertijd is er bij consumenten in een bepaalde regio — zowel bewoners als bezoekers als toeristen — een groeiende behoefte aan gemak, overzicht en lokale kwaliteit. Het huidige digitale landschap bedient die behoefte vooral via platformmodellen die economisch nadelig zijn voor het lokale MKB.

Carve-out van bestaande technologie

Het initiatief betreft een carve-out van bestaande technologie en positioneert zich nadrukkelijk niet als platform, maar als digitale infrastructuur. Het systeem faciliteert bestellen, reserveren en boeken — op locatie, bij andere locaties én online — zonder zich inhoudelijk te bemoeien met aanbod, prijs of zichtbaarheid. Ondernemers behouden volledige regie over hun assortiment, tarieven en klantrelatie.

Het verdienmodel wijkt fundamenteel af van bestaande platforms. Ondernemers betalen geen kosten. Uitsluitend consumenten die gebruikmaken van de infrastructuur betalen een kleine gemakvergoeding van €0,35 per transactie. Hierdoor blijft 100% van de omzet bij de ondernemer en daarmee binnen de lokale economie, terwijl de drempel voor gebruik zeer laag blijft.

Unique selling points

Pilot & verdere validatie

De eerste fase bestaat uit een 12-maanden pilot in een herkenbare regio in Nederland, gericht op restaurants, hotels, maaltijdbezorgers, delicatessenwinkels en ambachtelijke versspeciaalzaken. De pilot heeft als doel het aantonen van adoptie, transactiedichtheid, economische impact en schaalbaarheid naar andere regio's.

De technologie is reeds operationeel en draait momenteel op een beperkt aantal locaties, waar substantiële transacties en omzet worden gerealiseerd. De pilotfase is bedoeld om deze praktijkervaring gestructureerd op te schalen en te vertalen naar een herhaalbaar en regionaal reproduceerbaar model.

Other

Kapitaalvraag

Voor dit initiatief en de uitvoering van de pilot wordt een investerende co-founder gezocht die een totaalbedrag van €400.000 investeert.

Dit bedrag bestaat uit:

- €200.000 voor de carve-out en zelfstandige doorontwikkeling van de technologie;
- €200.000 aan werkkapitaal voor de uitvoering van de 12-maanden pilot, onboarding van ondernemers en

voorbereiding op regionale opschaling.

Aandelenparticipatie heeft daarbij nadrukkelijk de voorkeur.