

## Profiel nr.

110534

## Investeer in een AI-agent-platform met groot potentieel, draaiend vliegwiel en klanten die blijven plakken

### Gevestigd in

Nederland

### Persoonlijke gegevens

#### Branche

ICT-Dienstverlening

#### Soort bedrijf

ICT dienstverlening

#### Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

#### Transactievorm

Aandelentransactie

#### Levensfase onderneming

Groeiend

#### Aantal medewerkers (in FTE)

5 - 10

#### Type koper:

- MBI kandidaat
- Kapitaalverstrekker

### Financiële informatie

#### Omzet indicatie

Vertrouwelijk

#### Indicatie overnamebedrag

€ 0 - € 250.000

#### Resultaat voor belasting

Vertrouwelijk

### Bedrijfshistorie / achtergrond

Marketingteams en agencies besteedden jarenlang uren aan het verzamelen van data uit losse advertentieplatformen, het bouwen van PDF-rapporten en het vertalen van cijfers naar begrijpelijke inzichten. De onderneming is ontstaan uit precies die frustratie: te veel tijd in reporting, te weinig tijd in strategie. Vanuit die realiteit hebben de founders een platform gebouwd dat eerst intern, later bij klanten, het rapportagewerk stap voor stap automatiseerde. Inmiddels draait dit platform bij meerdere gerenommeerde

bureaus en is het bedrijf doorgroeid van “handige interne tool” naar een volwassen oplossing die het hart raakt van performance marketing: grip op resultaten, zonder rapportage-slijtage. Het bedrijf staat nu op het kantelpunt tussen bouwen en opschalen, met een bewezen basis en een volgende groeifase die wordt aangejaagd door AI-agents.

De onderneming ontwikkelt een AI-gedreven platform dat reporting en insights voor marketingteams en agencies verregaand automatiseert. Het platform centraliseert campagnes, data en resultaten in één omgeving, genereert geautomatiseerde rapportages en verzorgt facturatie richting klanten, zodat handmatig rapportagewerk vrijwel verdwijnt. De oplossing is ingericht op partijen die met veel klanten en campagnes tegelijk werken: agencies met tientallen accounts en grotere interne marketingteams die performance serieus sturen.

Daarnaast bereidt de onderneming de introductie voor van een nieuw product: veilige AI-agents die binnen marketingteams kunnen worden ingezet voor taken als analyse, samenvatting en aanbevelingen, bovenop de bestaande rapportage-laag. Commercieel richt de onderneming zich op het aansluiten van nieuwe bureaus en teams, het laten meegroeien van bestaande klanten en het verder optimaliseren van de funnel en conversie.

## Onderscheidend vermogen

De onderneming pakt een heel concreet probleem aan: reporting kost marketingteams en agencies gemiddeld uren per maand per klant, vaak verdeeld over meerdere mensen en tools. De oplossing van de onderneming automatiseert dat proces van A tot Z en biedt real-time, centraal inzicht, volledig afgestemd op de KPI's die ertoe doen. Het platform draait al bij bekende bureaus en bedient via hen zo'n 60 eindklanten met volledig geautomatiseerde rapportages en inzichten. Daarmee is de omzet schaalbaar en voorspelbaar, en is er zicht op break-even binnen enkele maanden.

Een belangrijk onderscheidend punt is de volgende stap: AI-agents die specifiek zijn ontworpen voor agencies en grotere marketingteams, met zware eisen aan privacy en dataveiligheid. Waar generieke AI-oplossingen vaak te risicovol zijn voor gevoelige klant- en campagnedata, bouwt de onderneming een gecontroleerde omgeving waarin AI wel kan worden ingezet zonder concessies aan compliance en veiligheid. Specifiek voor agencies en grote marketingteams. Dit zorgt voor een grote wereldwijde markt die bediend kan worden.

## Overig

De onderneming bevindt zich in een fase waarin de basis staat: werkend product, bewezen klanten, een goed gevulde funnel (250+ leads, 50 connected bedrijven) en een duidelijke route naar break-even met circa 9 maanden runway bij de gewenste investering van €250.000. Er is bewust gekozen voor een reset-waardering van €2M pre-money (eerder €5,5M) om een aantrekkelijk instapmoment te creëren en maximale alignment met nieuwe investeerders te realiseren.

Gezocht wordt een angel-investeerder of klein investeerderscollectief dat niet alleen kapitaal, maar ook kennis

en netwerk meebrengt in B2B-software, marketing of data. Iemand die begrijpt wat het betekent om van werkende product-market fit door te bouwen naar schaalbare groei, en die mee wil denken over volgende financieringsrondes en internationale uitrol. De ideale koper heeft een langetermijnvisie, ziet de waarde van een werkende funnel en een product dat een duidelijk pijnpunt oplost, en wil actief bijdragen aan de sprint naar break-even, winst en groei.