

Profiel nr.

104722

Snelgroeiend innovatief privacy-vriendelijk SaaS platform zoekt investeerder(s) (tickets vanaf 5.000 EUR mogelijk)

Gevestigd in

Midden-Nederland

Ook interessant voor

- Noord-Nederland
- Oost-Nederland
- West-Nederland
- Zuid-Nederland

Algemene informatie**Branche**

ICT-Dienstverlening

Rechtsvorm:

BV

Levensfase onderneming

Startend

Soort bedrijf

Platform / website

Transactievorm

Nader te bepalen

Aantal medewerkers (in FTE)

10 - 25

Type koper:

- Strategische overname
- Investeerder

Financiële informatie**Omzet indicatie**

€ 0 - € 100.000

Indicatie overnamebedrag

€ 0 - € 500.000

Resultaat voor belasting

Vertrouwelijk

Bedrijfshistorie / achtergrond**Bedrijventekoop.nl**

De Vlonder 60
5427 DE Boekel

Tel: +31 (0)492 - 37 00 88
E: info@bedrijventekoop.nl

Bank: NL98 RABO 0112 9591 56
KvK: 171 86 537
Btw: NL8152.98.894.B01

Beschrijving Onderneming:

De onderneming biedt, als eerste in Europa, een privacy-vriendelijk SaaS platform voor het delen van informatie, zowel privé als professioneel, gebaseerd op Europese waarden en een eerlijk maar winstgevend verdienmodel.

Alle data blijft in Europa, zonder trackers en exploitatie van (persoonlijke) profielen, zonder algoritmes die ongevraagde informatie aanbieden en niet gericht op het maximaliseren van de schermtijd van gebruikers.

Een breed inzetbaar platform, met dataprivacy als uitgangspunt:

1. Een platform om informatie te delen met vrienden, familie en in groepen;
2. Een 'eerlijk' kanaal voor de communicatie met volgers;
3. Een digitaal archief voor documenten, foto's en andere informatie;
4. Een platform voor het delen van informatie in teams en samenwerkingen buiten de grens van de eigen organisatie.

De onderneming speelt in op de veranderingen in de markt.

Eenzijds komt er steeds meer vraag naar privacy-vriendelijke oplossingen, anderzijds biedt nieuwe Europese en nationale wetgeving meer kansen voor nieuwkomers.

De ondernemers hebben de ambitie om marktleider te worden in deze snelgroeiende groeiende markt.

In de eerste helft van 2021 is het platform succesvol (in bèta-versie) gelanceerd in Nederland en België.

Inmiddels hebben zich >7.500 gebruikers aangemeld (zonder marketingcampagne).

In de eerste 4 maanden van 2022 is het aantal gebruikers verdubbeld.

De doelstelling is om per eind 2022 te groeien naar 25K-50K gebruikers.

Het businessmodel is een freemium model. Per heden bedraagt de conversie +/- 8%.

Voor grote organisaties gelden maatwerkcontracten.

Onderscheidend vermogen

Financieringsrationale:

In een voorgaande financieringsrondes is er reeds voor +/- 650K EUR aan externe funding opgehaald.

Daarnaast heeft het founding team reeds 155K EUR aan eigen middelen ingebracht. Voor de komende fase is er 400K EUR nodig (Minimale ticketsize 5K).

De benodigde financiering wordt gebruikt voor:

- Native apps en platform: lancering en optimalisatie/uitbreiding (vooral B2B);
- Groei in abonnementen zowel B2B als B2C;
- Voorbereiding internationalisatie;
- Ontwikkeling en uitvoering van de eerste marketingcampagnes.

Investeerders kunnen via een converteerbare lening deelnemen in deze financieringsronde.

Investeringsrationale:

- Schaalbaar SaaS Platform;
- Reeds 7.500+ leden op bètaversie;
- Consortium van 38 organisaties onder leiding van Nederlandse Universiteit als launching B2B customer;
- Belangrijke award gewonnen op gebied van privacy;
- Oplossing gereed voor 'eerlijk kanaal' eerste organisaties aan boord;
- Sterk team en Raad van Toezicht;
- Momentum; tijd voor privacy-vriendelijke oplossingen, groeiende markt.

Overig

Team: Het managementteam bestaat uit zeer ervaren ondernemers en professionals die al eerder succesvol hebben samengewerkt. De onderneming werkt met een team van 15 personen (+/- 12FTE), deels offshore. Key figures: De eerste pilotomzet is in 2021 gegenereerd.

- Omzet 2022P: 64K EUR
- Omzet 2023P: 1.006K EUR
- Omzet 2024P: 3.740K EUR
- Omzet 2025P: 9.088K EUR

Vanaf de 2e helft van 2024 wordt een positieve cashflow verwacht.

Voor deze financieringsronde wordt een financiering via een convertible lening gebruikt, waarbij investeerders een korting krijgen op de waardering bij een volgende financieringsronde.

Exit mogelijkheid investeerder:

De onderneming streeft naar een exit door acquisitie of IPO binnen 3-5 jaar.

Eerdere exits kunnen haalbaar zijn voor early-stage investeerders (deze fase) wanneer VC's aan boord komen in een van de beoogde volgende rondes.