

Profile number

109646

This profile is sold or not active anymore. Please check our actual listings here.

Bedrijf in Robots

Located in

Europe

Personal data

Sector

IT service

Type of company

Software development

Legal entity:

Limited Company

Type of transaction

Shares

Life phase enterprise

Growing

Employees in FTE

5 - 10

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition
- Investor

Financial information

Turnover last financial year

€ 500.000 - € 1.000.000

Asking price

To be agreed

Earnings before taxes

€ 0 - € 100.000

Company history/background

Het bedrijf is ontstaan vanuit een innovatieproject binnen een gevestigd technologiebedrijf, met de visie dat sociale robots een integraal onderdeel van het dagelijks leven zouden worden. Na een succesvolle proof-of-concept groeide het project uit tot een onafhankelijke onderneming. Het heeft zich in de afgelopen jaren ontwikkeld tot een specialist in het veld, ondersteund door een aanzienlijke investering in onderzoek & ontwikkeling, sales en operaties. Deze investering heeft geresulteerd in een volwassen technologieplatform en een sterke positie in de markt.

Het bedrijf ontwikkelt en levert een cloudgebaseerd softwareplatform dat sociale robots van verschillende merken aanstuurt. Het biedt een volledige Robot-as-a-Service (RaaS)-oplossing, inclusief hardware, software, garantie, swapservice en ondersteuning. De robots worden voornamelijk ingezet als receptionist, voor wegwijzerfuncties, interactieve enquêtes en als informatiehub in sectoren zoals ziekenhuizen en receptiediensten.

Unique selling points

- Eigen software-ontwikkeling: Ontwikkelt eigen software voor maatwerk AI-interacties en integratie, in tegenstelling tot concurrenten die vaak alleen hardware leveren.
- Volledig RaaS-model: Biedt een totaaloplossing (hardware, software, service) in tegenstelling tot bedrijven die zich alleen op verhuur of hardwareverkoop richten.
- Bewezen platform & klantenbase: Een volwassen, multi-brand platform met een gevestigde klantenbase en significante recurring revenue.
- Focus op lange termijn relaties: Gericht op terugkerende inkomsten via langlopende contracten.

Other

- MBI kandidaat: Een management buy-in (MBI) kandidaat die de leiding wil nemen en die ervaring heeft in het uitbouwen van een tech scale-up.
- Een strategische koper: Een technologiebedrijf actief in de receptie-, beveiligings- of ziekenhuismarkt dat het platform wil integreren, of een internationale robot-/softwarefabrikant die snel voet aan de grond wil krijgen in de lokale markt.