

Dribe AS' Investorprofil



Investorprofilen er levert
av:



purehelp.no
business search engine

📍 Dribe AS' Investorprofil

Selskap-prosjekt:	Dribe AS	Kontakt:	Christian Ness
Bransje:	Programmeringstjenester (62010)	Epost:	Christian@dribe.no
Etablert:	24.10.2018	Mobil:	95227117
Antall år i drift:	3	Nettside:	Dribe.no

I Februar hentet vi 2.7 MNOK på under 12 timer gjennom Folkeinvest. Trafikkskolemarkedet er dyrt og forvirrende for kundene, mens nærmest alle lærere i dag jobber hos trafikkskoler der opplærings-bilene eies av skolen. Dribe er en trafikkskole startup med en 300% marginalt bedre forretningsmodell. Siden vi unngår egne biler og tradisjonell administrasjon kan vi levere trafikkoppleringen til 80% av dagens gjennomsnittspris (32k til 25.5k), lønne lærere 23% mer pr arbeidstime enn gjennomsnittet for trafikklærere (42k til 54k) og sitte igjen med en 28% margin. Gjennom den brukerstyrte Dribe appen, skal vi fra juni 2021 koble elever med våre ansatte lærere. Dermed har Dribe den første born global forretningsmodellen i markedet, som senker både kost og pris ved skalering.

📄 Egenkapitalfinansiering

Ønsket kapital: 5 000 000 (5,0 millioner) NOK

Vi har flere muligheter for et vesentlig bedre vekstgrunnlag, nye inntektskilder og økt utviklingskraft. (ref Seed kapital dokumentet)

Følgende typer egenkapitalfinansiering ønskes:

- Aksjeemisjon
- Konvertibelt lån

👥 Ledelse og Kompetanse

Styreprofil (1 personer)

0 <i>Med finansiell erfaring</i>	0 <i>Med bransjefaglig erfaring</i>
0 <i>Med internasjonal erfaring</i>	1 <i>Med gründererfaring</i>

Forretningsmodell

Dribe ansetter kjørelærere som selger trafikkopplæring og benytter egen privatbil til den praktiske undervisningen. Læreren får betalt for timer hvor det produseres inntekter, som en egen enhet. Lønn, bilgodtgjørelse og andre kostnader som feriepenger, arbeidsgiveravgift og pensjon betales direkte fra Dribe.

Skalerbarhet

Meget god



Skalerbarheten til forretningsmodellen vurderes å være **meget god**.

Markedspotensial

Internasjonalt



Markedspotensialet i foretningsmodellen er **lokalt, regionalt, nasjonalt og internasjonalt**.

Unikhet

Meget



Vi anser vår forretningsmodell som **meget unik**.

Type produkter

- Tjenesteleveranse

Type kunder

- Salg til konsument
- Salg til bedrift

Salgsmetoder

- Markedsføring

Leveransemodell

- Kontrakt - stabile leveranser

Produktsøkeord

Trafikkskole
Innovativ trafikkskole

Startup
Teknologibedrift

Markeds plass

Dribe modellen er bygget for skalering ved at vi kan ta imot flere elever ved onboarding av flere lærere, uten å påta oss nye investeringer eller store kostnader.

Teknologiens unikhetsgrad

Lite



Vi mener vår teknologi er *lite unik*.

Teknologiens disruptivitet

Svært mye



Teknologien vår er *svært mye disruptiv*.

Teknologiens beskyttelse



Varemerkebeskyttelse



Kunnskapsbarrierer



"Time to market"-fordeler

📈 Marked og vekst

Slik markedet er i dag er det ingen andre aktører som har en modell som er tilrettelagt for enkel skalering, høyere lønn og lavere priser med en 300% økning i margin. Vår primære konkurrent er den tradisjonelle trafikkskolen. Wright er i dag den største trafikkskolen i landet og baserer seg på egne biler og franchisebasert skalering.

Vekstpotensiale

Meget stort



Vi har et **meget stort** vekstpotensiale

Lønnsomhet

Meget godt



Vi kan oppnå et **meget godt** lønnsomhetsnivå.

Betalingsvilje

Meget god



Vi oppfatter at betalingsviljen i markedet er **meget god**.

Konkurransen

Ganske sterk



Vi mener at konkurransen i markedssegmentet er **ganske sterk**.

Markedsnivå

Internasjonalt



Vi kan angripe et **lokalt, regionalt, nasjonalt, nordisk og internasjonalt** marked.

Magien finner du i

- | | | |
|----------------------|-----------------------------|----------------------------|
| - Dyktig ledelse | - Internasjonal vekst | - Mulighet for rask vekst |
| - Tidlig utefordeler | - Mulighet for stor profitt | - Positive samfunnstrender |

Vekst- og markedsdrivere

- Fragmentert marked
- Økende markedsmodning
- Politisk støtte
- Digitaliseringsmuligheter
- Teknologipotensial

Vi har ikke notert oss noen negative markedstrusler eller utfordringer.



Dagens eiere aksepterer:

- Å selge hele selskapet hvis en ny hovedinvestor ønsker det
- Å ikke alene kunne selge sine aksjeposter uten å ta med investorene
- Å ikke kunne legge ned veto mot salg av aksjonærposter



Mest trolige kjøpere av selskapet:

- Internasjonale konkurrenter
- Internasjonale investorer