Staan de nieuwe standaard maken.

Mensenmeteen beperking in staat stellen deel te nemen aan de wereld, net als ieder ander.

HET PROBLEEM

De wereld om ons heen is grotendeels ingericht voor mensen die staan. Gesprekken, werkplekken en veel dagelijkse handelingen vinden plaats op stahoogte.

Voor rolstoelgebruikers kan altijd zitten daardoor leiden tot sociale en praktische barrières. Bestaande sta-rolstoelen zijn vaak statisch, zwaar, elektrisch of gericht op klinisch gebruik, waardoor staan en bewegen op ooghoogte nog niet vanzelfsprekend onderdeel is van het dagelijks leven.



DE OPLOSSING

EZER: staan en bewegen terwijl je staat.

Met EZER kunnen rolstoelgebruikers staan en zich staand voortbewegen in alledaagse omgevingen, bijvoorbeeld tijdens gesprekken, werk en dagelijkse activiteiten.

EZER is volledig mechanisch, zonder motoren of batterijen. Het gepatenteerde ontwerp verlengt de wielbasis tijdens het opstaan voor extra stabiliteit.

Bewegen terwijl je staat

Volledig mechanisch

Gepatenteerde stabiliteitstechnologie

Ontworpen voor dagelijks gebruik

ONTSTAAN VANUIT EEN ECHTE BEHOEFTE

J58 begon met de wens van co-founder Rivelino Montenegro om zijn vriend Augusto te helpen weer te kunnen staan nadat een ongeluk hem in een rolstoel bracht. Vanuit die wens ontstond het eerste idee, dat Rivelino vanaf 2019 samen met co-founder en industrieel ontwerper Gabriel Costa verder ontwikkelde tot EZER.

EZER in het dagelijks leven

Onafhankelijkheid



Sociale interacties



Werkmogelijkheden



EZER | Mechanische staande mobiliteit

MARKTKANS

Een grote mobiliteitsmarkt waarin nog veel behoefte onvervuld blijft, terwijl staande mobiliteit nog onvoldoende wordt bediend.

€6.2B
TAM · wereldwijderolstoelmarkt

~€1.0B
Global segment SAM
handbewogen en sta-rolstoelen

~€125M
SOM · kans in EU+VS+AUS ondersteund
door vergoedingsmogelijkheden

TRACTIE & COMMERCIËLE VALIDATIE

20+ EZER-rolstoelen verkocht | **50+** bètatests uitgevoerd

EZER is getest in revalidatieomgevingen en in het dagelijks leven. In Nederland kan EZER voor daarvoor in aanmerking komend werkgerelateerd gebruik worden vergoed door het UWV. In Duitsland kan EZER worden vergoed door de wettelijke zorgverzekering.

ONZE PARTNERS

Nederland | Duitsland | Finland | Australië

BUSINESSMODEL

De omzet komt voornamelijk uit de verkoop van EZER, aangevuld met accessoires. Terugkerende omzet kan worden opgebouwd via standing-as-a-service, upgrades en services.

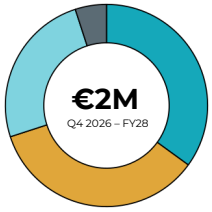
>70% brutomargeopdirecte verkoop

IP & COMPETITIVE ADVANTAGE

De gepatenteerde technologie omvat het stabiliteitssysteem van de voorwielen en het zit-naar-sta-mechanisme. Tijdens het opstaan wordt de wielbasis verlengd om de staande mobiliteit te ondersteunen.

BESTEDING VAN HET INVESTERINGSKAPITAAL

De opgehaalde €2 miljoen wordt als volgt ingezet:



- **Operationele kosten: €700.000 (35%)**
- **R&D en tooling: €700.000 (35%)**
- **Voorraadopbouw: €500.000 (25%)**
- **Aflossing van leningen: €100.000 (5%)**

TEAM

Gabriel Costa, Co-founder & CEO · Industrial Design Engineer
Rivelino Montenegro, Co-founder & COO · Serial Entrepreneur in MedTech
Augusto · Co-founder & ambassadeur

Jordan · CFO | **Mauricio** · Product & Business Development | **Florin** · Branding | **Alona** · MarCom | **Thijs** · Supply Chain

INVESTERINGSMOGELIJKHEID

Huidige investeringsronde: €2 miljoen

Equity-investering tegen een pre-money waardering van €8 miljoen.

We willen €2 miljoen ophalen voor het opschalen van productie, commerciële activiteiten en internationale marktuitbreiding.

Van deze investeringsronde is al **€150.000** toegezegd door huidige aandeelhouders, met daarnaast **€500.000** aan soft commitments.

De ronde wordt naar verwachting verdeeld tussen:
- Investeringsplatforms
- Huidige aandeelhouders

Naast kapitaal zoeken we expertise in bedrijfsstrategie en sales en een sterk internationaal netwerk.

WAT WE ZOEKEN IN EEN ANGEL

We zoeken een angel investor die de volgende groeifase actief kan ondersteunen.

- **Bedrijfsstrategie** · Strategische begeleiding bij de groei en opschaling van J58
- **Sales** · Ervaring met het opbouwen van sterke verkoopkanalen en het versnellen van commerciële groei
- **Een sterk netwerk** · Relevante connecties met potentiële partners, distributeurs, klanten en andere strategische stakeholders

INVESTERINGSGESCHIEDENIS

€500K+ aan pre-seedfinanciering, €40K+ aan prijzengeld.