

Letterlijk vertaald:
Offertematch.com

RFQmatch.com

B2B inkopers in contact brengen met
gekwalficeerde leveranciers



Disclaimer

Disclaimer

Toekomstgerichte verklaringen

Deze presentatie bevat toekomstgerichte verklaringen in de zin van de toepasselijke wet- en regelgeving van de Europese Unie. Deze verklaringen hebben betrekking op toekomstige gebeurtenissen of prestaties en zijn geen historische feiten. Woorden zoals "verwachten", "inschatten", "voorspellen", "anticiperen", "voornemen", "kunnen", "zullen" en vergelijkbare uitdrukkingen zijn bedoeld om dergelijke verklaringen aan te duiden.

Toekomstgerichte verklaringen weerspiegelen de huidige visie van RFQmatch.com op de datum van deze presentatie en brengen bekende en onbekende risico's en onzekerheden met zich mee die ertoe kunnen leiden dat de werkelijke resultaten wezenlijk afwijken van de uitgesproken of geïmpliceerde resultaten. Dergelijke risico's omvatten onder meer concurrentieomstandigheden, het vermogen om winstgevend op te schalen, het behouden van sleutelpersoneel, wijzigingen in toepasselijke wet- en regelgeving en algemene economische en marktomstandigheden.

Toekomstgerichte verklaringen spreken uitsluitend vanaf de datum waarop zij zijn gedaan en er dient geen onevenredig vertrouwen aan te worden ontleend.

Voor zover wettelijk toegestaan, aanvaardt RFQmatch.com geen verplichting om toekomstgerichte verklaringen te actualiseren of te herzien.

Alle geannualiseerde, pro forma, geprojecteerde of geschatte cijfers worden uitsluitend ter illustratie verstrekt, vormen geen prognoses en weerspiegelen mogelijk niet de werkelijke resultaten.

Handelsmerken en informatie van derden

Alle handelsmerken, handelsnamen en intellectuele eigendomsrechten waarnaar in deze presentatie wordt verwezen, zijn eigendom van hun respectieve eigenaren.

Deze presentatie kan sector- en marktgegevens bevatten die zijn verkregen uit openbaar beschikbare of externe bronnen. Hoewel RFQmatch.com van mening is dat deze informatie betrouwbaar is, wordt geen enkele verklaring of garantie gegeven met betrekking tot de juistheid of volledigheid ervan en is deze informatie niet onafhankelijk geverifieerd.

Prognoses en illustratieve scenario's

Alle financiële projecties of illustratieve scenario's in deze presentatie zijn gebaseerd op aannames en schattingen op de datum hiervan, zijn niet gecontroleerd of beoordeeld en zijn onderhevig aan aanzienlijke onzekerheid. Er wordt geen enkele garantie gegeven dat de geprojecteerde resultaten zullen worden behaald. RFQmatch.com aanvaardt geen verplichting om deze informatie te actualiseren.

Datum van de informatie

Alle informatie in deze presentatie is verstrekt per 1 februari 2026, tenzij anders vermeld.



Waarom investeren in RFQmatch.com?

AI-gedreven inkoopintelligentie

- Geautomatiseerde leverancieridentificatie en -kwalificatie
- Voorspellende prijsstelling en kostenmodellering
- Verkorting van de RFQ → offerte → gunning-cyclus
- Lerende netwerkeffecten (elke RFQ verbetert het model)

22,3% CAGR

De wereldwijde AI-in-supply-chain-markt zal groeien van 14,5 miljard naar 50 miljard

Markets & Markets (2025)

Risico en veerkracht in de supply chain

- Multi-sourcing by design
- Geopolitiek en financieel leveranciersrisico
- Kortere reactietijden bij verstoringen
- Scenario-gebaseerde sourcingbeslissingen

80%

van de supply chains van organisaties werd in de afgelopen twaalf maanden verstoord

BCI.org (2024)

Netwerk & marktplaatswerking

- Kopers en leveranciers in een tweezijdig netwerk
- Liquiditeit verbetert de kwaliteit van matching
- Datavoordelen stapelen zich op in de tijd
- Overstapkosten nemen toe naarmate benchmarks, historie en vertrouwen zich opbouwen

14,5% CAGR

Wereldwijde groei van digitale B2B-commerce van \$10,1 triljard naar \$61,9 triljard

Marktplaatsen hebben 60% marktaandeel

Mordor Intelligence



De oplossing voor een aantal problemen

Inkopers

Leveranciers vinden ≠
juiste leverancier vinden

RFQ's vergen veel inspanning
en leveren weinig signaal op

Kopers missen
onderhandelingsmacht en
marktinzicht

RFQmatch.com

Slimme leverancier-matching

Uitsluitend RFQ's met hoge
intentie

Gestandaardiseerde RFQ's
van hoge kwaliteit

Lagere salesinspanning

Hogere responsratio's,
kortere cycli en vergelijkbare
offertes

Zichtbaarheid waar het ertoe
doet

Leveranciers

Leadgeneratie is ruisachtig en
slecht afgestemd

RFQ's missen duidelijkheid en
serieuze intentie

Beperkt inzicht in
daadwerkelijke
kwaliteit



Hoe groot is de RFQ / offerte markt?

Segment	# Independent Buying Units (IBUs)	Avg. RFQs per Year per IBU	Total RFQs per Year in Segment
Project-based SMB (Construction / Installation / Infras	367.500	180	66.150.000
Industrial Manufacturing SMB (Metal, Machinery, Asse	165.000	420	69.300.000
Maintenance / MRO-intensive organizations (Energy, L	117.000	650	76.050.000
Engineering & EPC firms (mid-market)	42.000	1.100	46.200.000
Regulated Industrial SMB (Chemicals, Components)	60.750	320	19.440.000
Food & Beverage Manufacturing (non-retail)	33.000	260	8.580.000
Professional Services with external vendors (IT, Agenc	90.000	140	12.600.000
Public / Semi-public mid-size organizations	27.000	300	8.100.000
Renewable Energy Project Developers	14.250	900	12.825.000
Non-hospital Healthcare (care networks, labs, clinics)	21.000	220	4.620.000
	937.500		

Background calculations

Organization	Legal or operational entity with autonomous supplier selection and recurring external spend.	Total RFQ volume (segment)	Annual RFQ volume calculated as number of IBUs × RFQs per IBU.
Independent Buying Unit (IBU)	Smallest unit that independently executes RFQs, selects suppliers, and holds budget responsibility (e.g. project team, plant, site, BU).	Segment	Group of IBUs with comparable sourcing context, RFQ intensity, and purchasing/usage patterns.
RFQ (Request for Quotation)	Any competitive quotation request prior to a purchase decision, formal or informal (e-mail, Excel, portals).	Geographical scope	EU-27 + UK; only IBUs that autonomously execute RFQs within this region.
RFQ-intensive	Context in which >40% of external spend flows through RFQs and is not covered by catalogs or framework agreements.	Exclusions	Catalog-only buyers, centrally controlled entities without autonomy, micro-enterprises, incidental projects.
RFQs per year per IBU	Average number of RFQs executed annually by one IBU (planned + urgent).	Interpretation of figures	Model-based estimates for strategy/prioritization; deviations of ±20–30% are not material.



Hoe komen bedrijven nu aan hun offertes?

RFQ's the West(US, Ca, UK, EU) per month

A. RFQs sent to existing / steady suppliers

Channel	% of A	% of total RFQs	# RFQ's per month
Email (PDF / Excel / text)	65%	48,75%	12.187.500
Phone / WhatsApp / Teams	15%	11,25%	2.812.500
Supplier portal / S2P system	15%	11,25%	2.812.500
System-to-system (EDI / API)	5%	3,75%	937.500
Total A	100%	75%	18.750.000

B. RFQs sent to potential / new suppliers

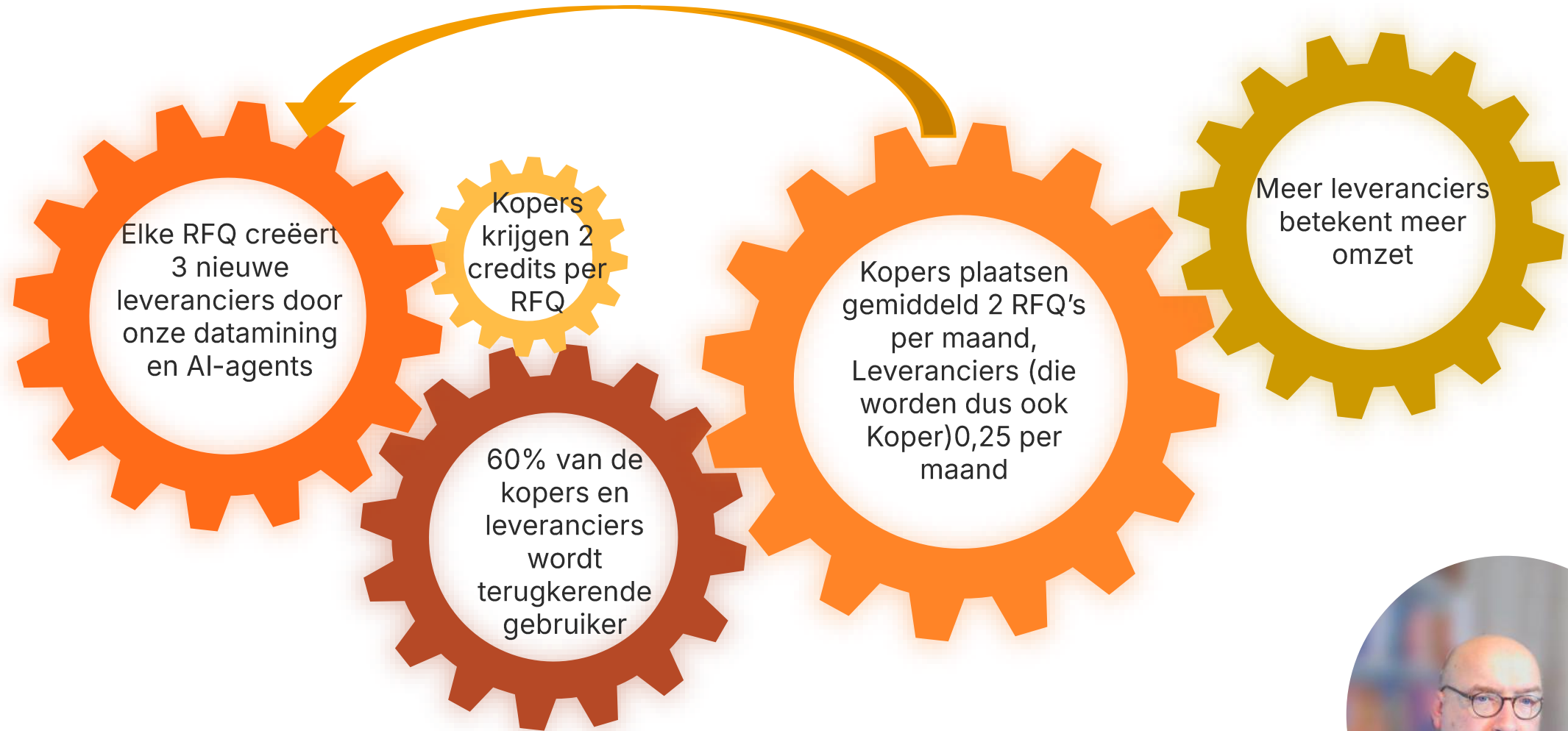
Channel	% of B	% of total RFQs	# RFQ's per month
Direct email outreach	40%	10%	2.500.000
E-sourcing / procurement platforms	30%	7,50%	1.875.000
Commercial B2B marketplaces	20%	5%	1.250.000
Public / tender portals	10%	2,50%	625.000
Total B	100%	25%	6.250.000
			25.000.000

Sources

<https://www.fortunebusinessinsights.com/procurement-software-market>
<https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/procurement-software-market>
<https://www.cips.org/intelligence-hub/sourcing/esourcing>
<https://www.pwc.lu/en/technology/docs/digital-procurement>



Business model



Prijsstelling

- Gratis publiceren van RFQ's voor kopers
- Gratis bedrijfsprofiel in onze leveranciersdirectory + maximaal 250 producten gratis vermelden
(→ betalen voor extra producten staat op de roadmap)
- Leveranciers betalen in credits per RFQ als zij toegang krijgen (toegekend door de koper) (→ hybride model (50/50) of 'betaald door koper' staat op de roadmap)

De prijs (voor toegang als leverancier tot een RFQ) in credits is gebaseerd op:

1. Maximale CPC-prijs in Google Search Ads voor vergelijkbare zoekwoorden
2. Locatie / geo
3. Bedrijfsgrootte

- Een RFQ van een eenmansbedrijf voor 3 laptops in Bulgarije kost circa 1 credit
- Een RFQ van een bedrijf met 1.000 medewerkers voor belastingadvies in Manhattan, New York circa 20 credits
- In het begin verkopen we een RFQ gemiddeld 3 keer. Dit zal naar verwachting oplopen tot maximaal 10 keer (gemiddeld 5–6)

Een credit kost € 5,- excl. btw



Competition - functionality

Provider	RFQ creation & templates	Multi-supplier quote comparison	Supplier discovery	Open / low-friction supplier response	Marketplace / network	AI matching / automation	Workflow & approvals	Contract / P2P depth
RFQmatch	✓	✓	✓	✓	✓	●	✗	✗
MFG.com	●	●	✓	●	✓	✗	✗	✗
Find My Factory	✗	✗	✓	✗	✗	✓	✗	✗
Fairmarkit	✓	✓	●	●	✗	●	✓	✗
Scout RFP	✓	✓	●	✗	✗	●	✓	●
TealBook	✗	✗	✓	✗	✗	●	✗	✗
Vamstar	✓	✓	●	●	●	●	●	✗
WaystoCap	●	●	✓	●	✓	✗	✗	✗
Tridge	●	●	✓	●	✓	●	✗	✗
Food Market Hub	●	●	●	●	✗	✗	●	●
CureMint	●	●	●	●	✗	✗	●	●
Mercanis	✓	✓	●	✗	✗	●	✓	●
Procure AI	●	●	✗	✗	✗	✓	●	✗
Keelvar	●	✓	●	✗	✗	✓	●	✗
Archlet	✓	✓	●	✗	✗	●	●	✗
Vendorful	●	●	●	✗	✗	●	●	✗
CoProcure	●	●	●	●	●	✗	●	✗
Vrooz	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✓
SourceDay	✗	✗	✗	✗	✗	✗	●	●
Corcentric	●	●	✗	✗	✗	●	✓	●



Competition – focus and funding

Company	Primary business model	Who pays	Revenue driver	Employees	Founded	Total funding
RFQmatch	Credit-based RFQ marketplace	Suppliers (primarily)	Credits per RFQ / opportunity access		2026	
MFG.com	Supplier marketplace	Suppliers	Subscriptions, lead access, placement	30	2000	40.000.000
Find My Factory	SaaS (supplier discovery)	Buyers	Subscription for AI matching	5	2022	1.300.000
Fairmarkit	SaaS (eSourcing)	Buyers (enterprise)	Annual license (users / spend tiers)	175	2017	78.000.000
Scout RFP	Enterprise SaaS (S2C suite)	Buyers (enterprise)	Suite licensing via Workday	200	2014	60.000.000
TealBook	SaaS (supplier data / MDM)	Buyers	Annual data subscription	125	2014	50.000.000
Vamstar	Vertical SaaS (healthcare)	Buyers (hospitals)	Subscription + analytics modules	125	2019	11.000.000
WaystoCap	B2B trade marketplace	Buyers & suppliers	Transaction fees / services	30	2015	3.000.000
Tridge	Trade marketplace + data	Buyers & suppliers	Take-rate + data subscriptions	750	2015	115.000.000
Food Market Hub	Vertical SaaS (F&B ops)	Buyers	Subscription per outlet / org	125	2017	4.700.000
CureMint	Vertical SaaS (dental P2P)	Buyers (DSOs)	Subscription per location	30	2017	1.250.000
Mercanis	SaaS (S2C suite)	Buyers (mid-market)	Modular annual licenses	50	2020	30.000.000
Procure AI	SaaS (AI orchestration)	Buyers (enterprise)	Subscription per workflow / scale	30	2020	13.600.000
Keelvar	Enterprise SaaS + services	Buyers (enterprise)	License + professional services	125	2008	43.000.000
Archlet	SaaS (eSourcing)	Buyers	Annual license per user	40	2019	12.800.000
Vendorful	SaaS (VLM / sourcing)	Buyers	Subscription tiers	5	2016	
CoProcure	SaaS (public sector)	Public buyers	Membership / subscription	30	2018	
Vroozi	SaaS (P2P)	Buyers (finance)	License + usage fees	125	2019	
SourceDay	SaaS (supplier collaboration)	Buyers	Annual license	125	2014	
Corcentric	SaaS suite + services	Buyers (enterprise)	License + advisory services	1.000	1999	



Sales strategie

RFQ-gedreven sales

→ RFQ wordt gepubliceerd

→ AI-agents vinden potentiële leveranciers en benaderen hen met automatische micro-ABM-campagnes

Gesegmenteerde strategie

→ Demand generation + ABM

Focus op:

1. Projecten en constructie
2. Machinebouw
3. Diverse hardware

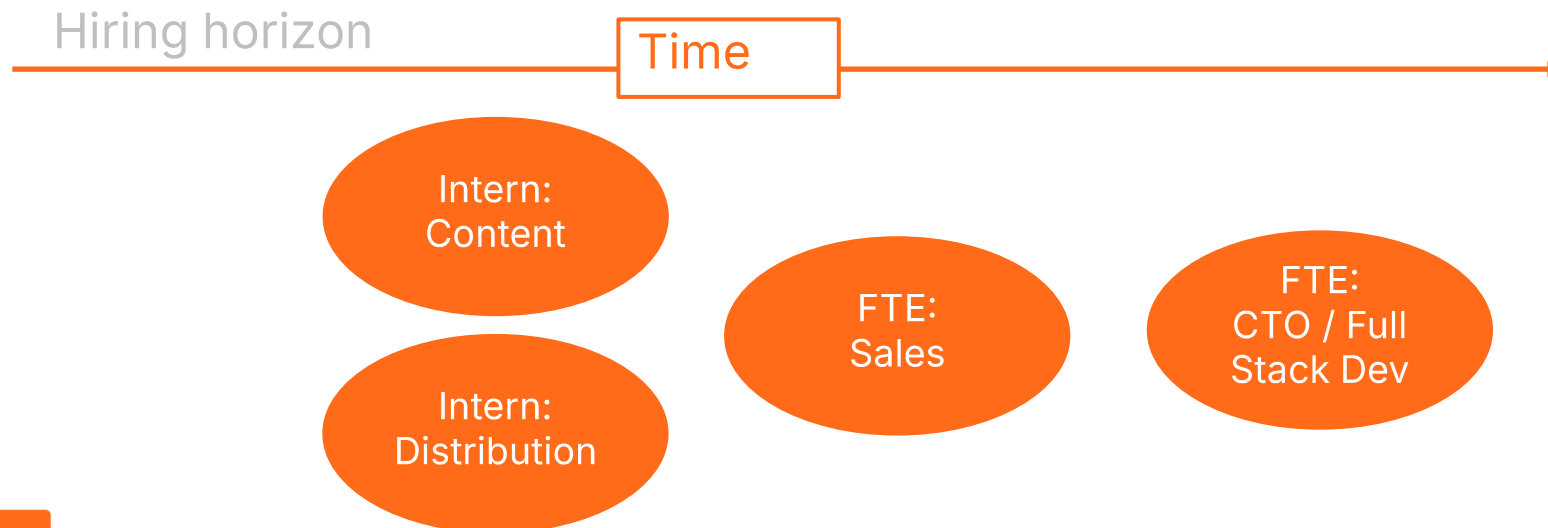


Team

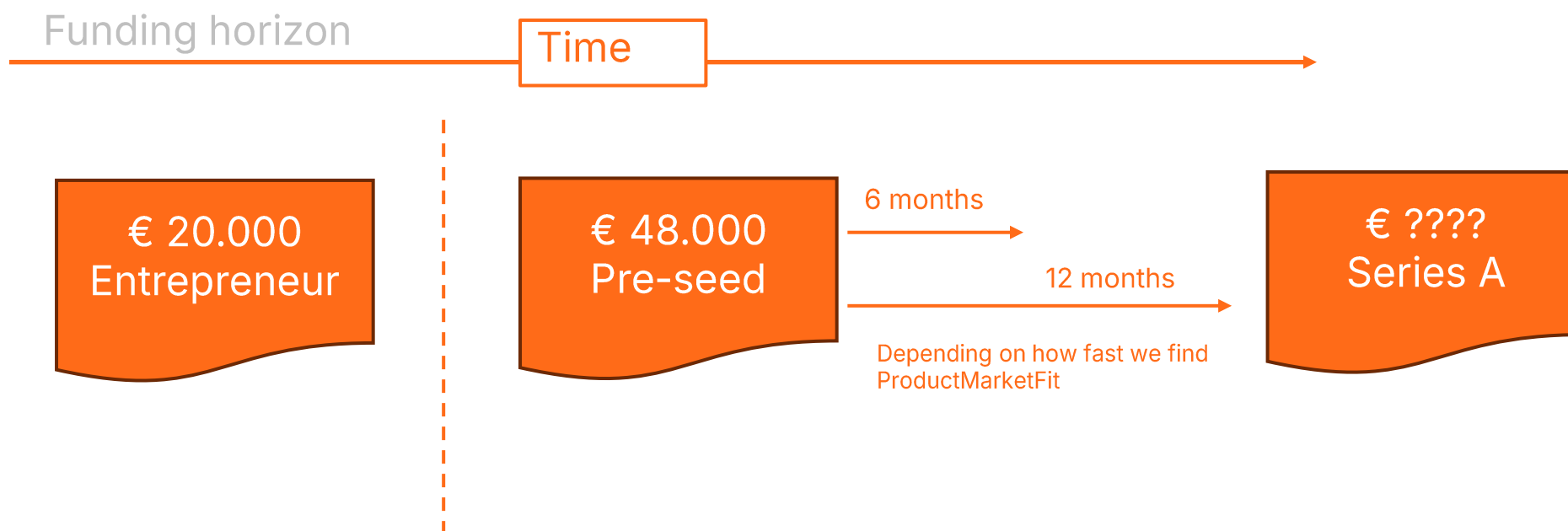


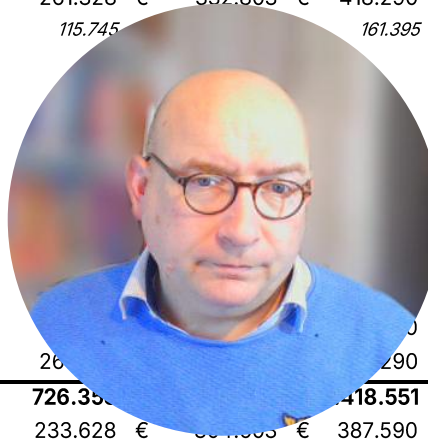
Joost Hoogstrate (50)

- Ervaren digital marketer
- 2x eerder oprichter + verkoop
- Ervaring in SaaS, publishing, B2B, ABM, Insurance, Media



Funding

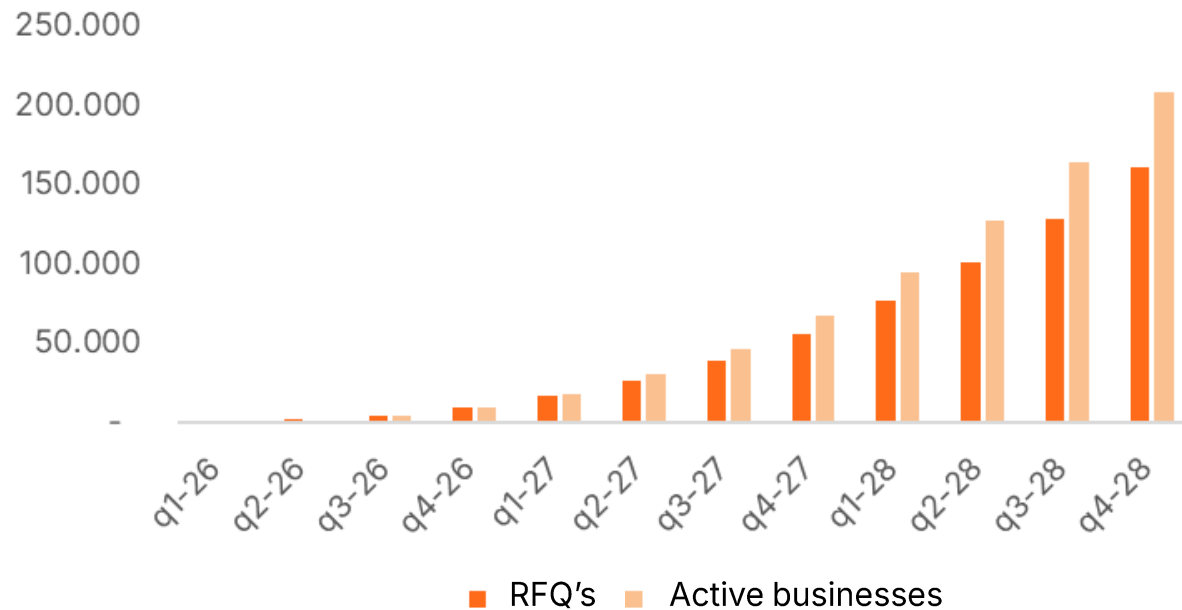


	q1-26	q1-26	q2-26	q2-26	q2-26	q3-26	q3-26	q3-26	q4-26	q4-26	q4-26	q1-27	q1-27	q1-27
Expenses ↓ / Maand →	feb-26	mrt-26	apr-26	mei-26	jun-26	jul-26	aug-26	sep-26	okt-26	nov-26	dec-26	jan-27	feb-27	mrt-27
Founder	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 7.500
- 2 x intern	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 1.500	€ 1.500	€ 700	€ 700	€ 700	€ 700	€ 700	€ 700	€ 700
- 1x sales			€ 3.300	€ 3.300	€ 3.300	€ 3.300	€ 3.300	€ 3.300	€ 3.300	€ 10.300	€ 10.300	€ 10.300	€ 10.300	€ 10.300
Housing	€ -	€ -	€ 600	€ 600	€ 600	€ 600	€ 600	€ 600	€ 600	€ 1.200	€ 1.200	€ 1.200	€ 1.200	€ 1.200
PA / VA (8–12 u/wk)	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000
Product / infra	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 3.000	€ 3.000	€ 3.000	€ 3.000	€ 3.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000
Ops / DevOps / Security (temp)	€ 4.000	€ 3.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Marketplace activation (supply & demand)	€ 1.000	€ 1.500	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500
Sales & validatie (travel, pilots)	€ 500	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.500	€ 1.500	€ 1.500	€ 1.500	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.500	€ 2.500
Legal & trust	€ 4.000	€ 1.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Overhead (tools, accounting)	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000
Monthly total	€ 18.000	€ 15.000	€ 15.400	€ 15.900	€ 16.400	€ 18.900	€ 19.400	€ 19.100	€ 19.100	€ 26.700	€ 27.700	€ 27.700	€ 28.200	€ 30.700
Revenues														
Active businesses	0	0	192	422	699	1031	1429	1907	2480	3168	3993	4984	6074	7273
RFQs from new Buyers		80	96	115	138	166	199	239	287	344	413	454	499	549
RFQ's repeat from earlier Buyers (2 per month)			211	349	515	714	953	1240	1584	1997	2492	3037	3636	4296
RFQ's repeat from earlier Suppliers (0,25 per month)			79	131	193	268	357	465	594	749	935	1139	1364	1611
Total RFQ's published	80	386	596	847	1148	1510	1944	2465	3089	3839	4630	5499	6456	
New buyers	80	96	115	138	166	199	239	287	344	413	454	499	549	
New suppliers	240	288	346	415	498	597	717	860	1032	1238	1362	1498	1648	
New active suppliers (60%)	144	173	207	249	299	358	430	516	619	743	817	899	989	
New active buyers (60%)	48	58	69	83	100	119	143	172	206	248	272	300	330	
Total new businesses	192	230	276	332	398	478	573	688	826	991	1090	1199	1319	
Revenue per RFQ	€ 50	€ 53	€ 55	€ 58	€ 61	€ 64	€ 67	€ 70	€ 74	€ 78	€ 81	€ 86	€ 90	
Expenses per RFQ	€ 25	€ 25	€ 25	€ 25	€ 25	€ 25	€ 25	€ 25	€ 25	€ 25	€ 25	€ 25	€ 25	
Gross margin per RFQ	€ 25	€ 28	€ 30	€ 33	€ 36	€ 39	€ 42	€ 45	€ 49	€ 53	€ 56	€ 61	€ 65	
Supplier revenues	€ 2.000	€ 10.626	€ 17.945	€ 27.844	€ 41.076	€ 58.602	€ 81.648	€ 111.779	€ 150.990	€ 201.820	€ 261.328	€ 332.803	€ 418.290	
- advertisingspend (already included in expenses per RFQ)	€ 2.000	€ 9.660	€ 14.892	€ 21.170	€ 28.704	€ 37.745	€ 48.594	€ 61.613	€ 77.236	€ 95.983	€ 115.745		161.395	
Assumptions														
- Number of new suppliers per RFQ	3	~we approach 15 suppliers, so the assumption is 20% convert and request access												
- the 60% retained (first time) buyers post on avg 2 RFQ's per month	2													
- the 60% retained (first time) suppliers post on avg 0,25 RFQ's per month	0,25													
- Retention of new suppliers	60%													
- Growth in number of RFQs per month	20%	~due to marketing efforts, SEO, GEO, word of mouth, ... 10% year 2 en 5% year 3								10%	5%			
- Growth in revenue per RFQ per month	5%	~due to more suppliers												
Cash begin of month	€ -	€ -18.000	€ -31.000	€ -35.774	€ -33.729	€ -22.285	€ -108	€ 39.094	€ 101.642	€ 194.321	€ 318.610	€ 492.730	€ 726.355	€ 968.105
- Expenses	€ 18.000	€ 15.000	€ 15.400	€ 15.900	€ 16.400	€ 18.900	€ 19.400	€ 19.100	€ 19.100	€ 26.700	€ 27.700	€ 27.700	€ 28.200	€ 30.700
- Revenu	€ -	€ 2.000	€ 10.626	€ 17.945	€ 27.844	€ 41.076	€ 58.602	€ 81.648	€ 111.779	€ 150.990	€ 201.820	€ 261.328	€ 332.803	€ 418.290
Cash end of month	€ -18.000	€ -31.000	€ -35.774	€ -33.729	€ -22.285	€ -108	€ 39.094	€ 101.642	€ 194.321	€ 318.610	€ 492.730	€ 726.355	€ 968.105	€ 1.286.495
Profit per Month	€ -18.000	€ -13.000	€ -4.774	€ 2.045	€ 11.444	€ 22.176	€ 39.202	€ 62.548	€ 92.679	€ 124.290	€ 174.120	€ 233.628	€ 300.903	€ 387.590

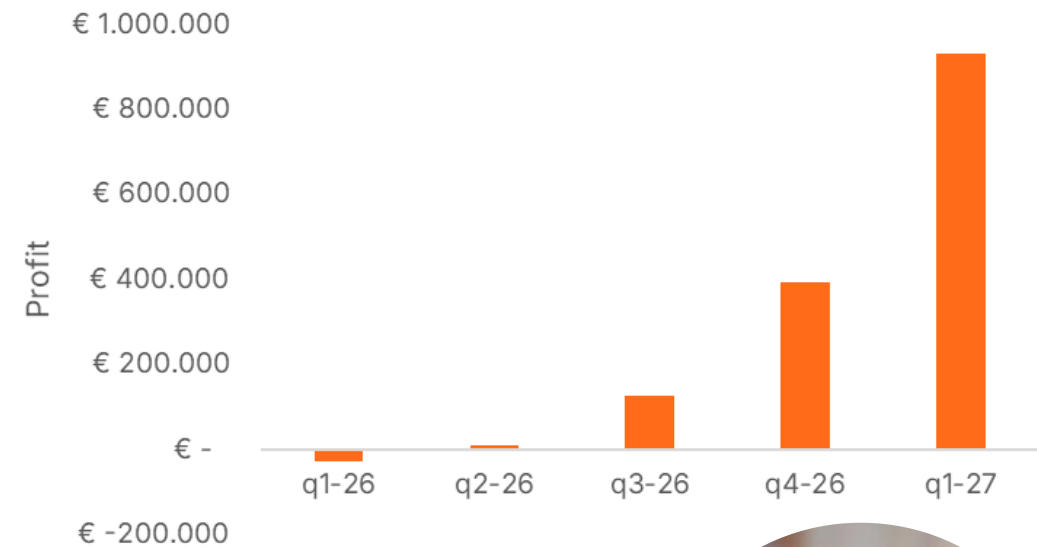


Deployment

RFQ's & Active Businesses



Profit per Quarter



Roadmap

Product	Software Fields	ERP API's + Channelengine etc	Datamatching + Datahosting	Credits: Buyer Pays + 50/50 pay
Functional	Automatic campaign	Guest Forms + Pricing	Automatic Buying	
Technical	Test environment	GIT config	Security & Management	
Operational	Office + Computer etc			
Sales	Automatic campaign	Outreach Teams		
Marketing	Authority + Linkbuilding	Google Ads		
Content	Daily Content, Articles and Video	Podcast Two-weekly	8000 product category pages	



Closing

Don't hesitate to call Joost Hoogstrate (CEO)(+31617452922) or e-mail him (info@rfqmatch.com).

