

Investeerders werven

Een goede opstartfase van een nieuwe business vergt vaak veel geld in een periode dat er nog weinig of geen omzet mee wordt gemaakt. U staat dan voor de keuze om dit of met eigen (beperkte) middelen te bekostigen, of om te proberen externe middelen aan te trekken, bijvoorbeeld een lening.

Tekst: Bertine Vermeer

Een lening maakt het mogelijk om net even die investeringen te kunnen doen om een businessplan verder uit te werken, de benodigde bedrijfsmiddelen aan te schaffen, of om de opstartfase iets meer tijd te geven. Maar zonder een lang, succesvol bedrijfsverleden of een behoorlijk onderpand is het niet eenvoudig om een lening bij een bank te krijgen. Daarnaast is de rente vaak hoog. Een alternatief is om een investeerder te zoeken en beroep te doen op privaat vermogen.

Durfkapitaal

Als er sprake is van een onderneming die nog niet over een gevestigde positie beschikt, maar

die verwacht deze in de komende jaren te kunnen opbouwen of verder uit te bouwen, dan kan durfkapitaal (ook wel venture capital genoemd) een oplossing bieden. Durfkapitalisten investeren in veelbelovende startende ondernemingen met de hoop dat deze sterk zullen groeien en daardoor een grotere marktwaarde zullen krijgen.

In plaats van een leningsregeling waarbij rente moet worden betaald is het bij durfkapitaal gebruikelijk dat de investeerder wordt uitbetaald in een deel van de omzet of winstuitkering. De durfkapitalist is vaak inhoudelijk bij de bedrijfsvoering betrokken, bijvoorbeeld door het hebben van een zetel in de raad van commissarissen, door het geven van adviezen, of door het beschikbaar stellen van een relatienetwerk.

Crowdfunding

Een andere manier om kapitaal aan te trekken is crowdfunding. Het idee achter crowdfunding is dat veel particulieren een klein bedrag investeren en dat deze kleine investeringen bij elkaar een project of bedrijf volledig financieren.

Crowdfunding is bij voorkeur geschikt voor investeringen in zaken waarbij het maatschappelijk

belang een rol speelt. Zo zijn er crowdfundingplatforms in de kunst, voor goede doelen, journalisten, schrijvers, muzikanten en ondernemers.

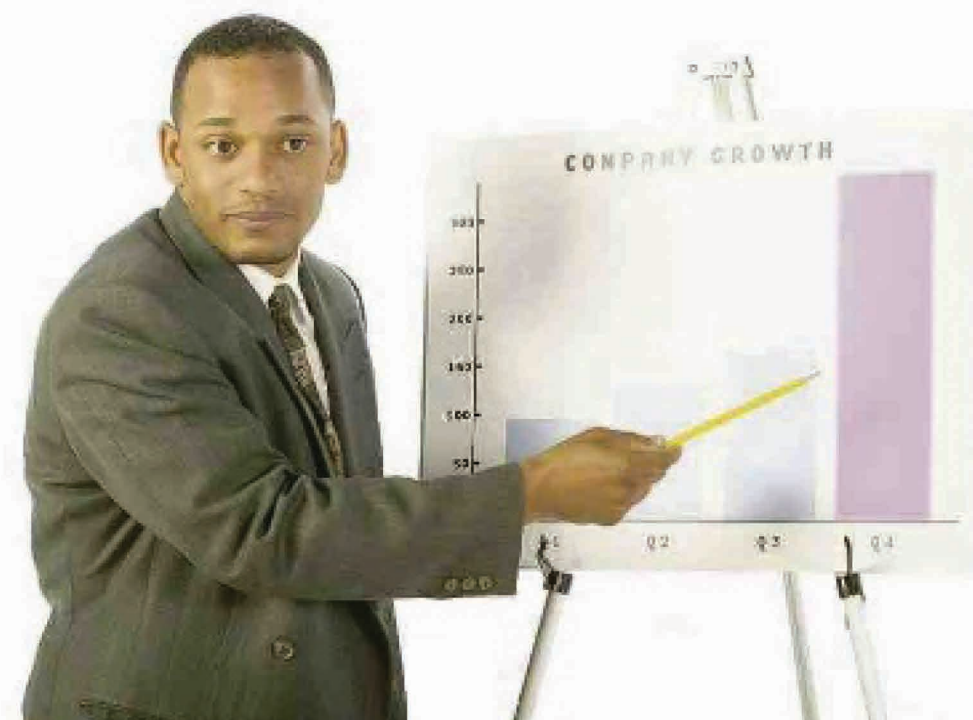
Het is een nieuw en opkomend begrip. Het speelt in op een trend waarin mensen liever investeren in zaken waar ze persoonlijk achter staan en bij betrokken zijn, dan bijvoorbeeld in een aandelenfonds waarbij ze niet precies weten wat er met hun geld gebeurt. Daarom speelt betrokkenheid een belangrijke rol. Betrokkenheid kunt u creëren door de investeerders op de hoogte te houden van de ontwikkelingen van het project of bedrijf en wat u

met hun geld doet. Via een blog, mailings of social media kunt u laten zien hoe u ermee bezig bent en welke successen u behaalt.

Crowdfunding kan tevens worden ingezet voor marktonderzoek. Aan de hand van de reacties kunt u zien of ergens voldoende animo voor is. Andersom kan het ook: komen er weinig enthousiaste reacties op uw plan, dan weet u dat u er beter niet mee door kunt gaan.

Hoe overtuigt u potentiële investeerders?

Allereerst moet u met een goed financieel verhaal komen. Het



plan moet zo goed als mogelijk waterdicht worden gemaakt. Hoe zekerder het voorgelegde plan hoe beter. Dit kan onder meer door middel van:

- marktonderzoek;
- een cashflow analyse;
- een rendementsprognose.

Behalve een overtuigend verhaal over de voordelen en te verwachte rendementen is het ook belangrijk om een realistische inschatting van de mogelijke risico's weer te geven. Hiermee laat u weten dat u aan alles hebt gedacht en dat u voldoende kennis en inzicht heeft om het businessplan op waarde te kunnen beoordelen.

Verder is het interessant voor potentiële investeerders om te weten wie er nog meer meewerken. Zijn er interessante partners van wie de naam genoemd mag worden, doe dat dan. Dat anderen het een goed businessplan vinden, versterkt het vertrouwen.

Voor welk type investeerder u ook kiest, denk eraan dat het bovenal belangrijk is dat u zelf enthousiast en overtuigd bent over het businessplan of project. U moet de potentiële investeerder ervan overtuigen dat u er 200 procent achter staat, dat het een geweldige kans is en dat u er zeker van bent dat het zal slagen. Dat kan

een lange weg zijn die veel geld vergt, maar als u er werkelijk in gelooft is de kans groot dat het uiteindelijk ook zal slagen.

Heeft u vragen over deze column, neem dan contact op met InnovatieCentrum Curaçao, via info@icc.an of via +(599 9) 737 1360.



Bertine Vermeer is innovatie-adviseur bij InnovatieCentrum Curaçao.



MKB Advies Curaçao (www.mkbadviescuracao.com) is een initiatief van het ministerie van Economische Ontwikkeling (MEO) en InnovatieCentrum Curaçao (ICC). Het is een online platform voor en door ondernemers. Op MKB Advies Curaçao wordt kennis van professionals gedeeld in ruil voor exposure en promotie van hun bedrijf.

MKB
ADVIES CURAÇAO

In deze column, die u tevens kunt lezen op www.mkbadviescuracao.com, geeft Bertine Vermeer een paar voorbeelden van hoe u investeerders kunt werven voor een nieuw businessplan.