

Gezocht: investeerder (m/v)

Banken worden weer iets soepeler in het verstrekken van kredieten, maar externe financiering blijft moeilijk voor veel ondernemers. Een investeerder kan uitkomst bieden.

■ tekst Wietze Willem Mulder ■ fotografie Joris van Egmond

De speurtocht naar een geschikte investeerder is voor veel ondernemers zoeken naar een speld in een hooiberg. “Maar dat geldt omgekeerd ook. Mensen met geld hebben vaak geen idee waar ze interessante bedrijven kunnen vinden om in te investeren”, analyseert Bernd Mintjes het probleem van de markt voor risicokapitaal. Hij is mede-oprichter van Maxwell Group, een matchmaker die ondernemers en investeerders met elkaar in contact brengt, maar zelf ook via een eigen investeringsfonds participeert in kansrijke bedrijven. Volgens Mintjes is de kloof tussen de vraag en aanbodkant grotendeels te wijten aan de ondoorzichtige markt. Voor ondernemers

die start- of groeikapitaal zoeken zijn vooral informal investors een belangrijke groep. Dit zijn veelal oud-ondernemers die hun succesvolle bedrijf hebben verkocht. Maar omdat ze vermogend zijn, willen deze investeerders het liefst achter de schermen opereren.

Idee presenteren

Voor de buitenwereld zijn deze investeerders lastig op te sporen, waardoor het vooral op netwerken aankomt. Ook Daan Aarts wist niet goed waar hij zijn zoektocht naar een investeerder moest beginnen. Hij startte met het uitwerken van zijn bedrijfsplan: een adviesbureau dat verschillende leveranciers van bijvoorbeeld energie, internet of verzekeringen vergelijkt. Al snel kwam Aarts er achter dat hij voor een complete uitrol van zijn ‘Vaste Lasten Service’ meer kapitaal nodig had, maar geen bank wilde zijn plan financieren. “Via-via hoorde ik van Maxwell Group. Ik was eigenlijk een onbekende in de investeringswereld”, bekent Aarts. “dus heb ik gewoon een belletje gedaan en mijn businessplan kort uitgelegd om de interesse te wekken.” Nadat de oprichter van de Vaste Lasten Service de aandacht van de matchmaker had, mocht hij zijn idee presenteren op het kantoor in Amsterdam. Om boven het maaiveld van de duizenden geldzoekende ondernemers uit te steken,



scherpste Aarts zijn propositie verder aan. Een voorbereiding waar veel tijd in ging zitten, maar uiteindelijk wel loonde. “Na enkele gesprekken was het duidelijk dat Mintjes tot een deal wilde komen. Maar toen kwam pas het moeilijkste gedeelte van het hele proces, namelijk het onderhandelen.” Wat Aarts goed voor ogen moest houden was het beschermen van zijn eigenbelang.

De onderhandelingspositie

Veel ondernemers beginnen te laat aan hun zoektocht naar risicokapitaal. Volgens Mintjes denkt een ondernemer pas aan een geldschietter wanneer hij afgewezen wordt bij een bank. Te laat, want het levert wellicht niet alleen financiële nood op, maar ook een minder sterke onderhandelingspositie. Het kapitaal van een investeerder is relatief duur geld, omdat een ondernemer zeggenschap in zijn eigen bedrijf opgeeft. Ondernemers doen er daarom goed aan om alle financieringsubsidies (zie ook pagina 26) op een rij te zetten. “Een investeerder erbij halen moet nooit je laatste optie zijn”, legt Aarts uit. “Wanneer je met je rug tegen de muur staat, ga je eerder akkoord met minder gunstige voorwaarden van de investering.” Uiteindelijk was het volgens de eigenaar van de Vaste Lasten Service keihard onderhandelen over de waarde van zijn bedrijf, het investeringsbedrag en het aandelenbelang dat hij af moest staan. “Maar je hebt elkaar wel nodig”, relativeert Aarts. “Maxwell Group heeft interesse in het bedrijf door de groeipotentie en ik heb interesse in het kapitaal om die groei mogelijk te maken.” Uiteindelijk investeerde Mintjes als informal investor driehonderdduizend euro in ruil voor een minderheidsbelang. Hij raakte overtuigd door de potentiële

“Een informal investor gaat niet op de stoel van de ondernemer zitten”

groei van de markt en de onderneming. Inmiddels heeft Aarts acht adviseurs in dienst, waar het gros van het verkregen kapitaal naartoe vloeide.

Twee kapiteins

De meeste ondernemers menen dat het traject van het zoeken naar een investeerder erop zit wanneer het geld op de bankrekening staat. Maar dan begint het avontuur voor de informal investor pas. Samen met de nieuwe zakenpartner moet het bedrijf een succesverhaal worden, waarbij de belangen van beide parallel lopen: groei en waardecreatie. “Maar het is niet zo dat er nu twee kapiteins op het schip staan”, zegt Aarts. “Mintjes laat mij echt de ondernemer zijn. Mintjes en zijn groep staan aan de kant om met advies de boot eventueel bij te sturen.” En dat is precies wat een ondernemer ook mag verwachten van een investeerder, vindt Mintjes. “Een goede informal investor gaat niet op de stoel van de ondernemer zitten.” Volgens hem fungeert een investeerder hoofdzakelijk als coach en voegt waarde toe door zijn marktkennis, netwerk en ervaring als oud-ondernemer. “Maar uiteindelijk gaat het een investeerder voornamelijk om het rendement. En hoe hoger het risico, hoe hoger het beoogde rendement van zijn investering moet zijn.” ■

Persoonlijke klik

Volgens investeerder Mintjes draait de afweging om te investeren vooral om de persoonlijke klik tussen de ondernemer en investeerder. “Voor veel informal investors is het een belangrijk punt, maar valt niet van een checklist af te strepen. Het lijkt veel op een date: stiekem zet je een aantal vinkjes in je hoofd, maar uiteindelijk draait het om het gevoel dat moeilijk te omschrijven is. Ik zeg altijd, bij twijfel niet met elkaar in zee gaan.”

Bernd Mintjes (r)
investeerde 300.000 euro
in de onderneming van
Daan Aarts.

Hoe vind ik een investeerder?

Voor (startende) ondernemers die op zoek zijn naar risicodragend kapitaal is er sinds kort het handboek *Hoe vind ik een investeerder?* Het boek geeft antwoord op vragen rondom het vinden en omgaan met investeerders. Het bevat bovendien praktijkcases en tips van ondernemers, investeerders en adviseurs. Meer informatie op: www.hoevindikeenininvesteerder.nl en www.kvk.nl/risicokapitaal.