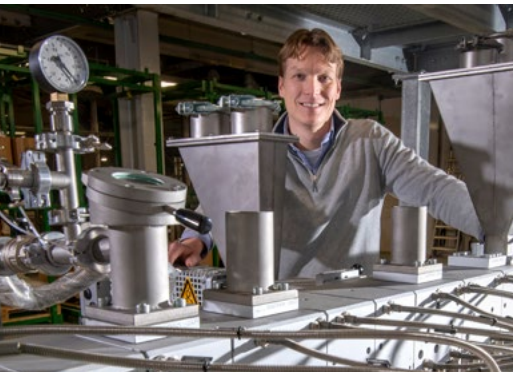




# HELP!

**Ik heb een investeerder nodig**



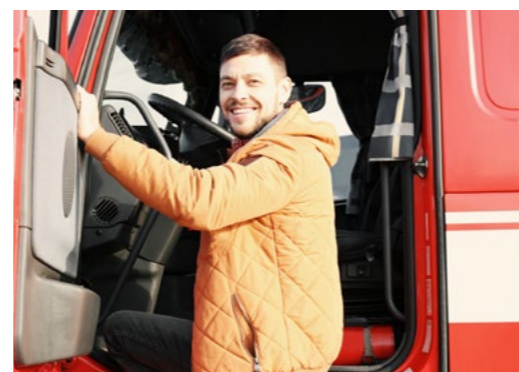
## Tijd voor je volgende stap

Je hebt een supergoed idee. Een nieuw innovatief product. Een kans om te groeien. Maar niet de financiële middelen om het te realiseren. Hoe kansrijk ook. En nu?

Er zijn natuurlijk verschillende manieren om geld te lenen. Of om aandelen te verkopen. Maar wat is de juiste keuze voor jouw bedrijf? En wat zijn de gevolgen precies? Het liefst wil je natuurlijk zelf de touwtjes in handen houden. Maar je wilt ook door.

We snappen dat het een enorme stap is om een investeerder toe te laten in je bedrijf. Je hebt hard gewerkt om te komen waar je nu staat en je wilt je eigen manier van ondernemen niet zomaar loslaten.

Om je wat meer inzicht te geven in wat voor impact een investeerder nu precies heeft op je bedrijf, laten we je de verschillende mogelijkheden zien. En leggen we je uit waar je op voorbereid moet zijn. Zodat jij een goede keuze kunt maken. En kansen voor de toekomst niet hoeft te laten liggen!



## Samenwerken met een investeerder: waar moet je rekening mee houden?

De keuze is gemaakt: je hebt besloten op zoek te gaan naar een investeerder. Het is dé manier om jouw plannen te verwezenlijken. We laten je zien waar je mee te maken krijgt.

### 1. Voorbereiding

Wat voor soort investeerder jij ook kiest om mee in zee te gaan: een goede voorbereiding is essentieel. Een investeerder wil natuurlijk weten waar zijn geld naartoe gaat en of het een interessante investering is. Hoe staat je bedrijf in de markt? Is er veel vraag naar je producten of diensten? Zijn de prognoses goed? Zijn er patenten? Is het management capabel of mist daar nog wat? Het belangrijkste is dat de investeerder hetzelfde vertrouwen heeft in de potentie van je bedrijf als jij. Alle informatie die hem hierbij kan helpen, is welkom. Wees daarbij realistisch en eerlijk. Ook de risico's, zwaktes en bedreigingen moet je eerlijk benoemen. Verzamel en structureer alle informatie die van belang is voor een investeerder.

### 2. Uitwerking

Alle verzamelde informatie zet je in een plan. Vooral een goed kloppend financieel model is erg belangrijk. Dit model ligt aan de basis van je financieringsaanvraag en geeft inzicht in huidige en te verwachte kasstromen, omzetverwachtingen, kosten en balansposities. Het mooiste is een model waarbij je diverse aannames kunt aanpassen om inzicht te krijgen in de verschillende scenario's. We begrijpen dat je hier wellicht geen kaas van hebt gegeten. En adviseren dan ook in dat geval een adviseur in te schakelen die je hierbij helpt. Zorg dat je het model zelf snapt en dat je jouw verhaal goed kunt vertellen.

### 3. Verschillende mogelijkheden aan investering

En dan komt nu de grote vraag: met wat voor investeerder wil jij samenwerken? Het type financiering dat het beste bij jou past, hangt onder andere af van de levensfase waar je bedrijf zich in bevindt. We leggen je verschillende vormen uit:

- a. **De bancaire lening.** Deze lening is vaak gebaseerd op zekerheden, want de bank wil het risico dekken met een onderpand. Bijvoorbeeld in de vorm van machines of gebouwen. De bank is vooral geïnteresseerd in cijfers, en minder in je verhaal.
- b. **Een achtergestelde lening.** Hierbij betaal je, net als bij een bancaire lening, rente en aflossing. Het verschil is dat de lening niet gekoppeld is aan een onderpand. Ook staat de verstrekker van de achtergestelde lening achteraan in de rij van crediteuren wanneer je bedrijf failliet gaat.

c. **Een aandeelhouder.** Een aandeelhouder koopt een deel van je aandelen en wordt dus deels eigenaar van jouw bedrijf. Eigenaarschap betekent automatisch ook zeggenschap. Hoever die zeggenschap gaat, hangt af van de afspraken die je daarover maakt met de aandeelhouder.

	Bancaire financiering	Achtergestelde lening	Aandelen kapitaal
Zekerheden / onderpand	✓		
Rente + aflossing	✓	✓	
Zeggenschap			✓
(mede) Eigenaar			✓
Dividend			✓
Contractuele afspraken	✓	✓	✓

#### 4. Raad van Commissarissen

Wanneer je een investeerder aantrekt, is de kans groot dat je te maken krijgt met een Raad van Commissarissen of een Raad van Advies. Zij kijkt mee met de gang van zaken. Spannend dat er iemand meekijkt? Kunnen we ons voorstellen. Maar we raden je aan er op een andere manier naar te kijken. Het is namelijk een hele mooie manier voor extra kennis en expertise! Vaak zitten er in zo'n raad mensen met enorm veel ervaring. Kritisch zeker, maar altijd met de beste bedoelingen voor je onderneming. **Tip:** denk erover na wat voor soort mensen waarde toevoegen aan je bedrijf. Heb je bijvoorbeeld plannen om uit te breiden naar het buitenland, dan is het heel waardevol als je een sparringpartner hebt die dat eerder heeft meegemaakt.

#### 5. Goede afspraken

Last but not least: denk vast na over de afspraken die je met je investeerder gaat maken. Vooral zeggenschap is een onderwerp waar veel ondernemers wat zenuwachtig van worden. Je hebt hard gewerkt om je bedrijf te brengen waar het nu is en je wilt graag aan het roer blijven staan. Denk na over hoe jij het graag zou willen zien. Dit gaat bijvoorbeeld over de mate van invloed, wat alles te maken heeft met de hoeveelheid aandelen die de investeerder overneemt. Ga je met meer dan één investeerder samenwerken? Dan ontstaat er weer een hele andere dynamiek. Ook hier geldt: bij twijfel is het verstandig je bij te laten staan door een adviseur.

## Investeerder binnen! Hoe nu verder?

Het is je gelukt een investeerder te vinden die met je wil samenwerken. Top! Hiermee ben je er nog niet helemaal. Hoe ga je de komende tijd, samen met je investeerder, verder? En groeien?

#### Leg de afspraken vast

Met een goede investeerder aan je zij kun je je bedrijf verder, groter en harder laten groeien dan zonder. Maar zorg wel dat iedereen weet waar hij aan toe is. Dat begint met goede afspraken; we noemden het net al even. Die afspraken gaan bijvoorbeeld over hoe je met elkaar omgaat, welke financieringsstructuur jullie hanteren, hoe het zit met inspraak en verantwoordelijkheden en wie de beslissende stem heeft als je het niet met elkaar eens bent. Misschien doe je graag zaken op basis van vertrouwen, maar in het geval van investeerders is het van belang dat je praktisch alles goed doorspreekt, afsprekt en vastlegt. Mocht er ooit onenigheid of onduidelijkheid zijn, dan pak je de afspraken er weer bij. Gelukkig is dit in de meeste gevallen niet nodig en belanden de documenten ergens in een la of een map. Bedenk: een investeerder heeft maar één belang en dat is jouw onderneming verder helpen!

#### Houd goed contact

Een investeerder wil graag weten hoe het met je bedrijf gaat, dus verwacht hij regelmatig informatie over het reilen en zeilen. Natuurlijk is de financiële informatie belangrijk. Deel de balans, winst- en verliesrekening en geef inzicht in de cashflow. Laat ook de pijplijn zien en hoe je budget zich verhoudt tot wat je realiseert. De ene investeerder wil elke maand op de hoogte gebracht worden, de ander is blij met een kwartaalrapport of zelfs een halfjaarlijkse rapportage.

Veruit de meeste investeerders willen daarnaast graag op de hoogte gebracht worden van belangrijke wijzigingen en vraagstukken. Niet omdat ze er direct een oordeel over willen vellen, maar wel om op de hoogte te blijven van zaken die binnen het bedrijf spelen. In sommige gevallen gaat het om zaken die in de toekomst wel vragen om een belangrijke beslissing van je investeerder, en dan ben je blij dat ze al op de hoogte zijn. Zo hebben ze de mogelijkheid om in een vroeg stadium met je mee te denken en krijgen ze niet het idee dat er zich 'ineens' een incident voordoet.

#### Het is even wennen

We kunnen doen alsof het niet zo is, maar dan liegen we. Er verandert natuurlijk echt wel wat wanneer je gaat samenwerken met een investeerder.

Je bent gewend om alleen beslissingen te nemen. En voor de dagelijkse gang van zaken zal hierin ook niet veel veranderen. Maar grotere strategische beslissingen neem je nu in overleg met je investeerder. Sowieso zal je meer moeten overleggen en vastleggen. De formaliteit neemt toe. Bovendien krijg je te maken met iemand die je soms vraagt waarom je bepaalde keuzes wilt maken. Zie dit niet als een last, maar doe er je voordeel mee.

Kortom: het is even wennen, een investeerder. Maar als je de juiste afspraken maakt, jullie zorgen voor een goede samenwerking en je went aan de zaken die zullen veranderen, staat niets jouw bedrijf in de weg om door te groeien!

## Het MKB Fonds Drenthe als investeerder

### Financiering voor kansrijke initiatieven

Groei en innovatie: het bedrijfsleven in Drenthe bruist van energie! Maar hoe mooi een initiatief ook kan zijn, soms ontbreken de financiële middelen om kansrijke projecten van de grond te krijgen. Daarom stimuleren wij namens de Provincie Drenthe groeiende ondernemingen bij het realiseren van hun innovatieve projecten. Wij helpen daarbij zowel startende als bestaande bedrijven. Niet alleen met geld, maar ook met advies, begeleiding en coaching gedurende de looptijd van de financiering. Je vindt in onze investment managers dan ook waardevolle sparringpartners. Kortom: met MKB Fonds Drenthe sta je er niet alleen voor.

### Stimulering van werkgelegenheid

De leningen en financieringen van MKB Fonds Drenthe hebben de afgelopen tien jaar al voor ruim 600 extra arbeidsplaatsen in de provincie Drenthe gezorgd. En daar zijn we trots op! We hielpen bedrijven bij hun groei en ontwikkeling. [Bekijk hier een aantal voorbeelden.](#)

### Kunnen wij je helpen?

Ben je geïnteresseerd in een lening of financiering voor jouw Drentse onderneming? En is jouw bedrijf gericht op groei en innovatie? Neem dan contact op met onze investment managers. Dankzij onze jarenlange ervaring in de financiële wereld helpen wij je graag op weg met gedegen advies.

