

Financiering voor startups

Bij het starten van een eigen onderneming is één van de belangrijkste vraagstukken: Hoe kom ik aan financiering voor mijn startup? Veel mensen hebben het idee voor het beginnen van een bedrijf maar stuiten op de vraag waar ze het geld vandaan moeten halen. Voldoende start kapitaal is van essentieel belang om de opstartfase te overleven. Met meer start kapitaal heeft een bedrijf meer tijd om in de markt te komen en te groeien. Een nieuw bedrijf heeft in veel gevallen tijd nodig om winstgevend te zijn.

Het vinden van potentiële investeerders is de eerste belangrijke stap. Er zijn verschillende soorten (type) investeerders die nader worden toegelicht in dit artikel. Wanneer er een keuze is gemaakt voor het type investeerder is de volgende stap om deze investeerder te verleiden voor jouw product of dienst. Dit gehele proces is vaak niet helder voor startups waardoor het fout gaat of er gekozen wordt om niet het idee door te zetten.

In dit artikel ga ik in op het vraagstuk: Hoe kom ik aan financiering voor mijn startup?



Wat is een startup?

Een startup is een term die vaak gebruikt en gehoord wordt, maar wat houdt een startup nou precies in? Voor mogelijke investeerders is het van belang dat het wel degelijk gaat om een startup.

Een startup is te herkennen aan deze vijf voorwaarden.

Een startup is jong

We spreken van een startup wanneer het een nieuwkomer is in het bedrijfsleven. Het hangt niet nauw met het aantal jaren, maar logischer wijs niet ouder dan 5 jaar. Het gaat voornamelijk op het moment wanneer je volledig actief bent geworden.

Een startup is innovatief

Als bedrijf zijnde moet er sprake zijn van een innovatief idee wil het zich een startup noemen. Vaak is er de veronderstelling dat dit te maken moet hebben met moderne nieuwe technologie, maar dat is niet noodzakelijk. Innoverende ideeën kunnen ook met bestaande technologie ontstaan.

Wanneer er het niet innovatief is spreken we van een starter. Voorbeelden hiervan zijn restaurants, kledingwinkels, supermarkten enz. Het product of verdienmodel bestaat al en wordt gekopieerd.

Startups zijn ambitieus

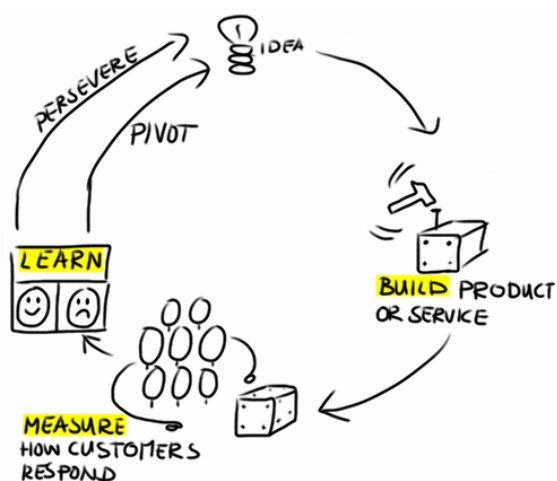
Deze voorwaarden is lastig te meten, want wat maakt iemand ambitieus en waar kun je dat in terug zien? Wat een bedrijf ambitieus maakt is dat het een miljoenenomzet nastreeft en personeel aanneemt omdat de verwachting is te groeien. In het begin zie je daardoor vaak dat startups verlies draaien en leven van investeerders. Het laat wel de ambitie zien.

Grote liefst internationale impact

Als bedrijf moet je een groot bereik hebben om als startup gekenmerkt te worden. Het liefste een bereik dat verder gaat dan de binnenlandse grenzen.

Prototype, patent, pivot of eigen branche

Startups werken met prototypen waaraan in de loop der jaren aan geschaafd wordt. Indien een deel niet aanslaat maar een ander deel wel kan het bedrijf zich hier op focussen en door ontwikkelen. Dit noemt men "pivot".



<https://blog.kohactive.com/pivoting-is-part-of-the-startup-process/>

Tegenwoordig wordt er in de media steeds meer gebruik gemaakt van het woord “startup”. Dit wordt gedaan om meer bekendheid te geven aan de startup. Maar in veel gevallen wordt het woord vaak verkeerd gebruikt. “Startup” wordt in deze gevallen gebruikt als een jong, flitsend bedrijf. Het voldoet niet aan de vijf voorwaarden waardoor het in de werkelijkheid niet gaat om een startup. Het woord wordt steeds vaker verkeerd geïnterpreteerd.

Wat houdt de term financiering in?

Simpelweg genomen is financiering een ander woord voor geld lenen. Het wordt vaak gebruikt voor het aanschaffen van huizen en auto’s. Maar het woord heeft ook de betekening van vermogen aantrekken. Dit gebeurt vaak bij ondernemingen die geld benodigd zijn. Ze trekken vermogen aan door geld te lenen, dit heet dus financieren.

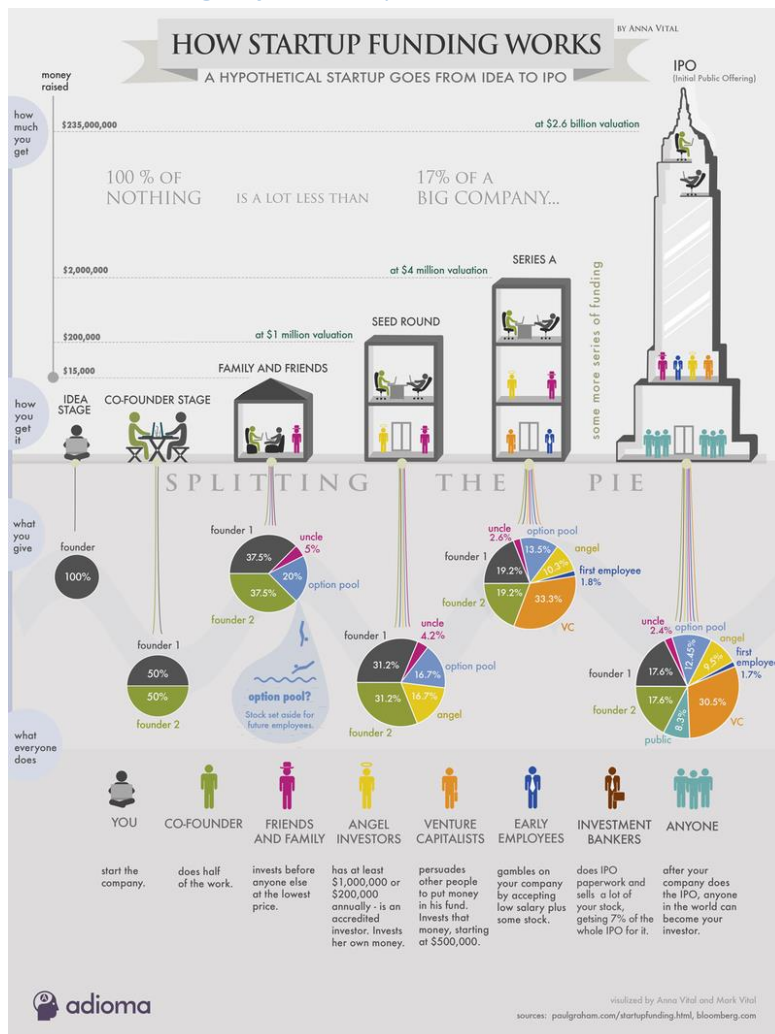
Deze financiering kan op verschillende manieren worden aangegaan. Zo kan er via de bank geleast worden voor machines of bedrijfsauto’s.

Een zakelijke lening is een andere manier van financieren. Deze geld voor de lange termijn met een vaste looptijd en variabele.

De laatste die we kennen is rekening courant krediet. Deze geld voor de korte termijn en werkt een stuk flexibeler.

Deze mogelijkheden kennen we via de bank. Er zijn nog andere manieren om aan financiering te komen. Deze worden behandeld in het volgende stuk over financiering bij startups.

Financiering bij Startups



Elke dag komen er weer nieuwe start ups bij die met haar innovatieve ideeën extern geld benodigd zijn. Door de ontwikkeling die zich heeft plaatsgevonden de afgelopen jaren op financieel gebied is dat makkelijker geworden dan men denkt. Er zijn meerdere manieren voor het financieren die van toepassing kunnen zijn op een startup.

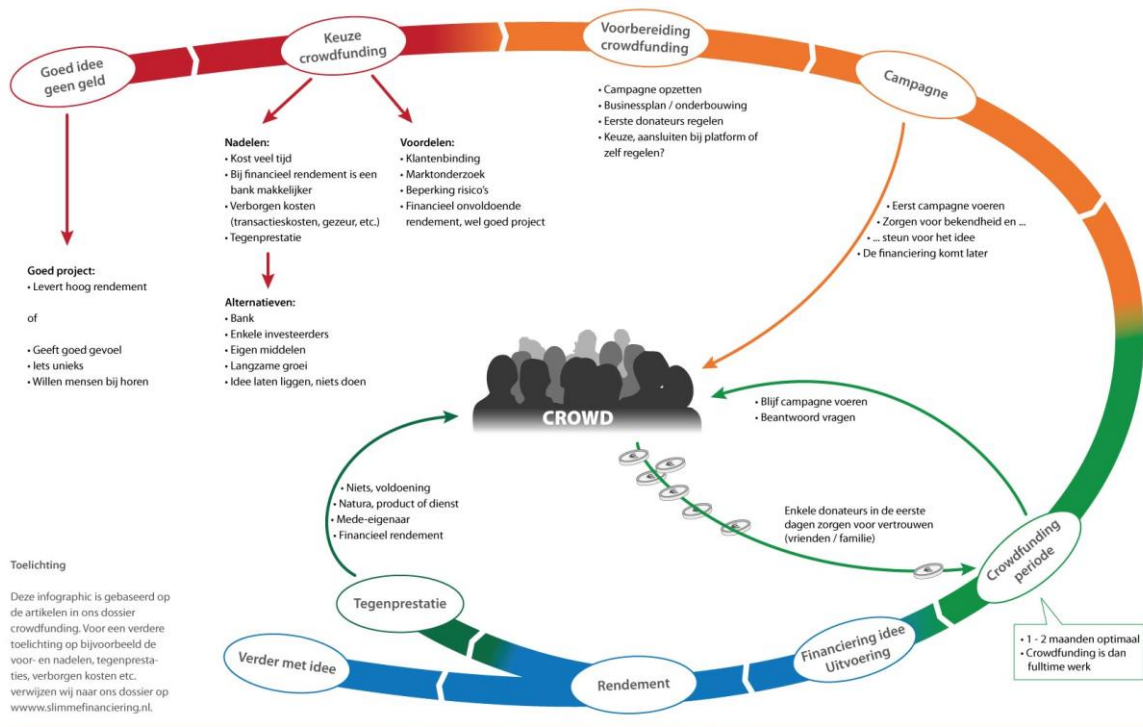
Bankfinanciering

De meest bekende is de bankfinanciering. Hierbij leent de bank geld uit aan een startup, de startup dient dit bedrag terug te betalen in de afgesproken termijnen met rente. Voordat het geld geleend kan worden wordt er gekeken of er voldaan kan worden aan de kredietvoorwaarden van de bank. Voor de bank kleven er risico's aan het uitlenen van een geld, want wat nou als een bedrijf failliet gaat? In tijden van crisis zal een bank daardoor minder snel geld uitlenen. Er moet voldoende toekomstperspectief zichtbaar zijn wil een bank jouw financieren.

Crowdfunding

Crowdfunding is een bekend begrip geworden bij de meeste mensen en wordt steeds vaker ingezet voor financiering van startups. Hierbij verschuift het risico naar de "crowd". Hierbij gaat het proces soepeler dan bij een bank en wordt er sneller geld verschaft voor bedrijven. Hieronder een schema voor de werking van Crowdfunding.

Aan de slag met Crowdfunding



Venture Capital en Business Angels

Venture Capital en Business Angels is de benaming voor particulieren of ondernemingen die beschikken over voldoende vermogen om te investeren in o.a. startups. Deze particulieren of ondernemingen hebben niet de beschikking over zekerheid of onderpand voor financiering. Hierdoor lopen zij meer risico dan bij crowdfunding en bankfinanciering. Voor een startup is dit aantrekkelijk omdat zij in de beginfase geen onderpand en/of zekerheid kunnen bieden. Groiepotentie is daarentegen zeer belangrijk. In de meeste gevallen wordt er gewerkt met een aandelenpercentage wat de VC's en BA's in ruil ontvangen. De afgelopen jaren is deze manier van investeren toegenomen qua populariteit. Dit is vooral terug te zien in de bemoeienis van de overheid doormiddel van steun en financiële middelen.

Family, friends and fools

Niet alleen voor steun kun je bij je familie en vrienden aankloppen. Zij kunnen een deel van de financiering op zich nemen. Belangrijk in deze gevallen is dat alle afspraken goed genoteerd moeten worden om spanningen en ruzies tegen te gaan.

Overwaarde privé hypotheek

Indien er sprake is van een overwaarde op jouw woning kun je deze overwaarde gebruiken als funding. Dit betreft het deel van de woning waar geen hypotheekschuld (meer) op zit. De rente ligt lager doordat er sprake is van een onderpand, de woning.

Stapelen

Wat in de praktijk het meeste voorkomt is het stapelen van de financiering. Doordat het volledige bedrag vaak niet gefinancierd kan worden door één van de investeerders wordt er bij elk van de investeerder een deel gefinancierd. Het inbrengen van eigenvermogen wordt vaak gevraagd door banken. Wanneer dit mogelijk is zal een bank sneller overstag gaan.

Nu het bekend is welke verschillende financieringsmogelijkheden er zijn komt de vervolgstap, hoe selecteer je de beste mogelijkheid. Hierbij is de volgende criteria van belang:

- Welk bedrag heb je nodig?
- Wat voor soort investering?
- Welk risico wil je lopen?
- Welke looptijd wil je aangaan?

Deze criteria zal grondig doorlopen moeten worden op voorhand.

Op de volgende site staat precies aangegeven welke financieringsvorm het beste bij jouw past:

<https://www.kvk.nl/advies-en-informatie/financiering/selecteer-je-financieringsvorm/>

Nadat de selectie is gemaakt moet er een gesprek gaan plaatsvinden met de investeerder. In dat gesprek worden 7 vragen zeker gesteld. Deze zal ik kort behandelen met jullie.

1) Wat houdt jouw startup in?

Het gesprek zal vaak beginnen met deze vraag. Bij het beantwoorden van deze vraag is het van belang dat je in korte pitch wat je gaat doen, wil bereiken en waarom ze juist voor jouw moeten kiezen.

2) Hoeveel kapitaal heb je minimaal nodig om te kunnen starten?

Deze vraag is onvermijdelijk. Weet van te voren goed hoeveel je benodigd bent en heb een plan b wanneer de investeerder er naar vraagt.

3) Waaraan ga je dit bedrag besteden?

Bij het beantwoorden van deze vraag is het van belang om zo precies mogelijk te omschrijven waar jij geld aan wil besteden. Noem exacte getallen en bedragen.

4) Hoe gaat jouw product of dienst de markt veranderen?

Dit is een lastige vraag, want de toekomst kan niemand voorspellen. Het is belangrijk om het belang van de klant zo groot mogelijk maakt.

5) Wanneer verwacht je break even te zullen draaien?

Voor een investeerder is dit een belangrijk punt maar ook voor jezelf. Stel van te voren visueel je schattingen op en laat ze zien. Hoe rekening met alle mogelijke scenario's.

6) Wat is je meerwaarde ten opzichte van jouw concurrenten?

Het is belangrijk dat je kennis hebt van de markt en sector waarin je terecht komt. Vertel je gevonden strategie met overtuiging.

7) Hoe ga je het product of dienst promoten?

Dit heeft te maken met je marketingstrategie. Het is wederom van belang dat je laat zien dat je goed op de hoogte bent van de marketingmogelijkheden.

Bij al deze vragen is het belangrijk om te laten zien dat je op de hoogte bent en je goed hebt verdiept in alle zaken. Het is een compleet plaatje waar geen mankementen aan zitten.

Praktijkervaring

In de praktijk begint het altijd met een droom. De droom van een startup die uiteindelijk miljoenen winst zal maken. Na de droom volledig te hebben uitgedacht komt er een financiële balans uit. Uit deze balans komt naar voren wat er benodigd is aan financiële middelen voor het uitvoeren van de droom, de startup.

De eerste stap is de haalbaarheid op financieel gebied. Zijn de plannen goed genoeg op financieel goed te draaien? Is er potentie om de benodigde omzet te behalen? Deze vragen moeten beantwoord worden met goede argumentatie en het nodige onderzoek.

De volgende stap is het uitzoeken van een geschikte locatie. Een locatie en/of pand wordt meestal gehuurd. Wanneer er een locatie is gekozen wordt weer de balans opgemaakt wat de behalen omzetmogelijkheden zijn hoeveel financiële middelen er benodigd zijn.

Wat nu volgt is de belangrijkste stap. Welke type financiering wordt er gekozen. Er wordt een keuze gemaakt welke type financiering het beste bij jou past. Hierbij moet goed worden overwogen welke schuld wordt aangegaan en bij wie.

Na de keuze voor het type financiering komt het gesprek met de financier. Deze zal de plannen van jou goed doornemen en benieuwd zijn naar jouw verhaal. Wanneer de financier het ziet zitten kunnen er afspraken gemaakt worden en getekend worden. Er kan sprake zijn van het type stapelen. Hou er rekening mee dat er meerdere gesprekken gevoerd zullen moeten worden en er goed in kaart is gebracht wat er verwacht wordt van een ieder.

Dit is globaal een kort overzicht hoe het in de praktijk er aan toe gaat.

Visie

Op de vraagstuk "Hoe kom ik aan financiering voor mijn startup?" kan nu een antwoord op geformuleerd worden. Er is veel informatie verstrekt over wat nou een startup is en hoe je aan een financiering komt. De werking in de praktijk hebben we gezien. Maar geeft dit alles een precies en grondig antwoord op de vraag?

Wat er uit het artikel gehaald kan worden is dat zelfs wanneer je de kennis bezit het nog steeds een lastig besluit blijft. Doordat er meerdere opties zijn die elk op hun eigen manier van toepassing kunnen zijn op je eigen situatie. Daarnaast zijn crowdfunding en bankfinanciering geen zekerheden. Het gaat dan echt om de geschiktheid en potentievermogen van jouw product of dienst. Het krijgen van de juiste financiering blijft daarmee een lastig punt.

Door de kennis en mogelijkheden in kaart te brengen hoop ik vooral te laten zien dat er geen angst hoeft te zijn om als startup een financiering te vragen. Wanneer er een goed idee heerst, en er de motivatie en wil is omdat tot een succes te maken, dan moet die mogelijkheid benut worden. Voorbereiding en kennis is het belangrijkste wanneer de stap wordt genomen om financiering aan te vragen.

Daarnaast is de term "startup" een lastig begrip. Het is voor mij nog steeds niet helemaal duidelijk wat een startup nou exact inhoudt. De benaming voor een flitsend, jong bedrijf is waarmee ik het altijd heb geassocieerd, wat dus niet correct is. Voldoen aan de vijf voorwaarden voor een startup vind ik vrij heftig. Het zijn zware voorwaarden en er valt altijd wel een kanttekening te maken voor één van de vijf voorwaarden. Het blijft daarbij altijd een mening en subjectief.

Terugkomend of er daadwerkelijk een precies en grondig antwoord te vinden is voor de hoofdvraag “Hoe kom ik aan financiering voor mijn startup?”. Mijn antwoord daarop is nee. De conclusie moet worden getrokken op basis van de informatie die er verstrekt is. De mogelijkheden in kaart brengen is een begin, maar hoe je het daadwerkelijk echt voor elkaar krijgt om een financiering te krijgen blijft toch een individuele kwestie. Het zou zomaar kunnen dat een goed idee met veel potentie het niet voor elkaar krijgt in tegenstelling tot een minder goed idee met weinig potentie. Veel hangt af van vastberadenheid en overtuigingskracht.

Bibliografie

(sd). Opgehaald van <https://www.ondernemeneninternet.nl/startup/>

crowdfunding. (2013). Opgehaald van slimmefinanciering: <http://www.slimmefinanciering.nl/wp-content/uploads/2013/01/crowdfunding-nieuw-01.jpg>

economie. (2016, mei). Opgehaald van rabobank:
<https://economie.rabobank.com/publicaties/2016/mei/diversiteit-financieringslandschap-neemt-toe/>

financien. (sd). Opgehaald van ikgastarten: <https://www.ikgastarten.nl/financien/investeren/de-7-vragen-die-een-investeerder-jou-zeker-gaat-stellen>

financiering. (sd). Opgehaald van emerge: <https://www.emerge.nl/achtergrond/financiering-startup>

investeerders. (sd). Opgehaald van <https://www.investeerders.nl/investeerders/>

lenen. (sd). Opgehaald van geld.nl: <https://www.geld.nl/lenen/service/wat-is-financiering>

nieuws. (2018, 11 16). Opgehaald van smartfunding:
<https://www.smartfunding.nl/nieuws/2018/11/16/het-financieren-van-een-startup-de-mogelijkheden/>