

# Kijk eens door de bril van de investeerder

**Peter Schuitmaker**

Directeur BBO&F

Bureau voor

*Bedrijfsontwikkeling* en *Financiering*

20 april 2006

# Wat doet BBO&F

- Ondersteuning/advies bij het aantrekken van financiële middelen
- Onderbouwing/optimaliseren van bedrijfsplannen
  - strategieontwikkeling: de JUISTE keuzes maken
  - BETERE commerciële, financiële en operationele prestaties
- Financieringsrijp maken van bedrijven
- Aantrekken van risicodragend vermogen, MBI, MBO en bedrijfsoverdracht
- **KORTOM: ZONDER SOLIDE BASIS BENT U OOK GEEN FINANCIERING WAARD**

# Dé Investeerder bestaat NIET

*Investeerders bestaan er in alle  
SOORTEN en MATEN*

*Geld is NOOIT het probleem....Het  
probleem is GOEDE plannen*

*DUS.... DE INVESTEERDER IS  
NOOIT HET 'PROBLEEM'...*

*Ú ZÉLF BENT DE SLEUTEL TOT  
AANTREKKEN VAN KAPITAAL*

# Verschillen in Investeerders

- Hoe ver of dichtbij staat de investeerder?
- In welke fase van het bedrijf stapt de investeerder in?
- Welke branche investeren zij in?
- Zoekt hij risico of zekerheid?
- Hoeveel stopt de investeerder in uw bedrijf?
- Hoeveel wil/kan hij zich met uw bedrijf bemoeien?
- Wat zijn de motieven? Financieel of Fun?
- **DUS: MAAK VOOR UZELF HELDER WIE U ZOEKT EN WAT U DAARVAN VERWACHT**

# Succesfactoren

- Goed doortimmerd businessplan:  
onderbouwing/realiteit/haalbaarheid/toetsing:  
wishfull thinking maar bewezen feiten
- De open einden zijn goed in kaart gebracht b.v. te  
ontwikkelen relaties met partners, toeleveranciers,  
afnemers (risico's, showstoppers en geen what-if  
scenario's)
- Perspectief op groei rendement continuïteit
- Privé commitment en scheur in de broek
- **DUS: MAAK VOOR DE INVESTEERDER  
HELDER WIE U BENT EN WAAROM U  
SUCCESVOL GAAT ZIJN**

# Faalfactoren

- Geen goede exitafspraken
- Verkeerde verwachtingen over/weer
- DUS BETER DE PIJN IN DE KOP DAN DE PIJN IN DE STAART

# Uw Business Model (hoe gaat u nu geld verdienen)

- KISS: de kracht van eenvoud
- Wat is uw product of toegevoegde waarde
- Kan/wil de markt uw aanbod ‘consumeren’?
- Wat zijn uw competenties en capaciteiten
- KORTOM .... MAAK EEN SWOT

# Een aantal Aandachtspunten

- Hoeveel hebt u nodig en waarom
- Hoe worden tegenvaller opgevangen
- Focus op concrete onderbouwde feiten
- Is de exploitatie realistisch én op voldoende niveau?
- Wat is uw duurzame onderscheidend vermogen?
- Wat verlangt u van de investeerder en biedt u de investeerder?
- Eerlijkheid en transparantie
- **NEEM VOORAL DE TIJD**

## Dus ... tot slot

Kijken door de Bril van de Investeerder betekent.... Kijken naar u zelf.

Als u een

- GOED plan/idee/bedrijf hebt met een
- GOED onderbouwd perspectief en u zich
- GOED voorbereid hebt, dan is het aantrekken van risicokapitaal
- GOED te doen