

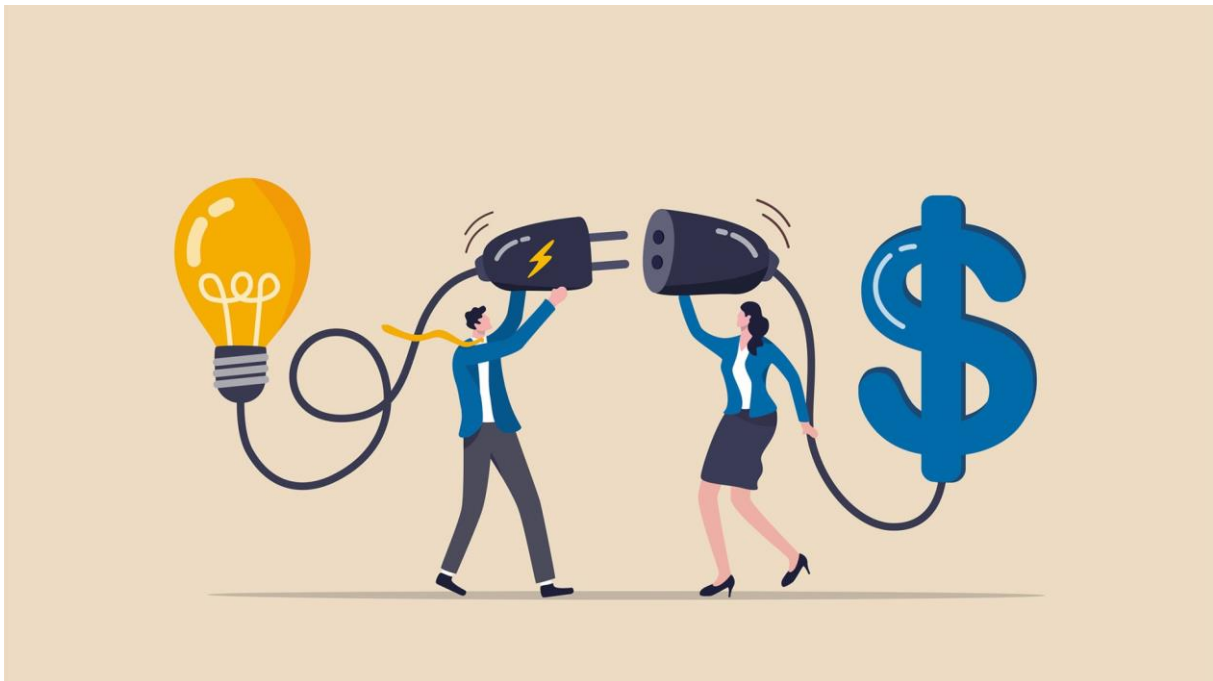
Durfkapitalen

Kleine en middelgrote ondernemingen die een idee hebben voor een innovatieve investering en op zoek zijn naar fondsen voor de uitvoering ervan, zouden moeten overwegen durfkapitaal in te zetten. Microsoft, Google en Youtube ontvingen in hun begindagen durfkapitaalinvesteringen en nu zijn ze een voorbeeld voor nieuwe bedrijven. Wilt u weten hoe u durfkapitalisten aantrekt?

Bekijk deze module om erachter te komen wat durfkapitaal is en hoe het werkt, hoe durfkapitalisten potentiële risicokapitaalkansen evalueren en de voordelen van durfkapitaalfondsen.

Durfkapitaal - wat is dat?

Durfkapitaal wordt gedefinieerd als kapitaalinvesteringen die buiten de beurs plaatsvinden. Namens de investeerders voeren de gespecialiseerde beleggingsfondsen ze uit. VC-investeringsfondsen halen geld op bij investeerders en investeren dat vervolgens in jonge en innovatieve bedrijven. Zowel individuele investeerders als bedrijven en instellingen hebben hun aandeel in het project. De beleggingsstrategie van het fonds gaat uit van een financiële bijdrage aan veel entiteiten om het risico op het mogelijk mislukken van een van de aanvullende beleggingen te minimaliseren.



De investering wordt gedaan voor de kortere en langere termijn (2-5 jaar). Het kapitaal wordt geïnvesteerd in niet-publieke ondernemingen met een hoog groeipotentieel. Fondsen worden voornamelijk gebruikt voor de financiering van:

- nieuwe producten;
- technologieën die innovatief zijn;
- uitbreiding naar nieuwe markten;
- productie zodat het mogelijk is om hun vermogen te vergroten;
- uitbreiding van distributiekkanalen;
- verhoging van de productiecapaciteit.

VC is een grote kans voor u als uw bedrijf jong en innovatief is, op deze manier kunt u financiering krijgen. Het combineert de doelen en voordelen van beide partijen van de transactie - u als ondernemer zoekt naar mogelijke fondsen om uw bedrijf een boost te geven en de investeerder verstrekt kapitaal.

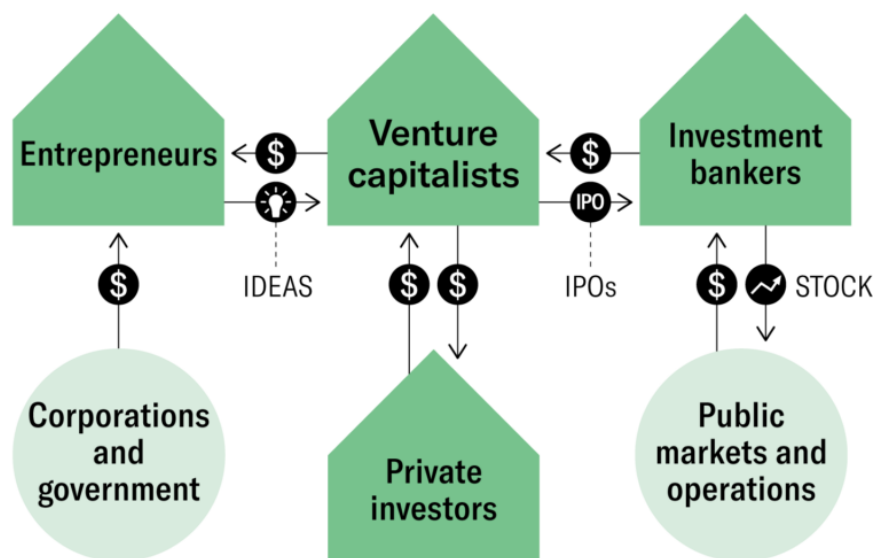
Dankzij VC krijgt uw jonge bedrijf de kans om op de markt te verschijnen en zich te ontwikkelen, en kan uw investeerder bovengemiddelde winsten behalen. VC functioneert door aandelen van uw bedrijf te kopen en ze vervolgens met hoge winst (of soms met verlies) door te verkopen. Hoe meer u als ondernemer al kunt bogen op enig succes, hoe groter de kans dat u geld krijgt voor uw start-up/onderneming.

- Durfkapitaalfondsen voorzien ondernemers niet alleen van het kapitaal dat nodig is voor ontwikkeling en lopende activiteiten. Ze zijn ook een bron van extra ondersteuning in de vorm van:
 - professionele hulp van ervaren investeerders;
 - toegang tot kennis;
 - toegang tot het contactennetwerk van investeerders.¹

¹ [Fundusze venture capital – definicja, cel, korzyści | Magazyn Przedsiębiorcy](#)

How The Venture Capital Industry Works

The venture capital industry has four main players: entrepreneurs who need funding; investors who want high returns; investment bankers who need companies to sell; and the venture capitalists who make money for themselves by making a market for the other three.



HBR

Twijfelt u nog wat durfkapitaal precies is? Bekijk deze korte video's:

[Venture Capital Explained](#)

[If You Know Nothing About Venture Capital, Watch This First | Forbes](#)

Voors en tegens van VC

VC is een financieringsvorm die zeer gewild is bij jonge en innovatieve ondernemers. De overname gaat gepaard met een aantal voordelen, zoals:

- het verkrijgen van kapitaal zonder de noodzaak om aanvullende zekerheden te stellen;
- toegang tot kennis en ervaring van investeerders; increasing the group of potential key contractors;

- vergroten van de groep potentiële hoofdaannemers;
- toegang krijgen tot meerdere zakelijke contacten;
- het hebben van serieuze investeerders in het aandeelhouderschap creëert een positief imago van het bedrijf in de ogen van klanten, aannemers, partners en andere investeerders;
- geen financiële verplichtingen - het ingebrachte kapitaal verhoogt de goodwill;
- deelname aan beleggingsrisico;
- een gerenommeerd durfkapitaalfonds in de aandeelhoudersstructuur verhoogt de geloofwaardigheid van de nieuwe onderneming.

Een onderneming die gebruik maakt van durfkapitaalfinanciering moet rekening houden met de negatieve gevolgen van een dergelijke beslissing. Allereerst koopt de investeerder een deel van de aandelen van het bedrijf, wat in zekere zin betekent dat hij de operationele autonomie verliest. De gegenereerde winst wordt verdeeld onder alle mede-eigenaars. Ook de macht in het ondernemerschap wordt verdeeld. Het kan blijken dat u rekening moet houden met de mening van uw zakenpartner, die anders zal zijn dan de visie van de initiatiefnemers van het bedrijf.

Hoe af te sluiten?

De ontbinding van het durfkapitaalfonds betekent de verkoop van enkele aandelen of de verkoop van een georganiseerd onderdeel van de onderneming. De volgende vormen van exit uit VC-beleggingen zijn mogelijk:

verkoop van aandelen aan een andere investeerder;

- aankoop van aandelen van de investeerder door het bedrijf dat tot nu toe steunde;
- verkoop van het volledige bedrijf aan een industriële investeerder;
- notering van de onderneming op de beurs;
- aankoop van aandelen in de vennootschap door enkele van de bestaande aandeelhouders.

Waar moet u op letten als u overweegt een deal te sluiten met durfkapitalisten?

Durfkapitalisten zijn op zoek naar goede managers en goede industrie in plaats van goede mensen en goede ideeën. Wat ze willen zien is dat het idee van een ondernemer aansluit bij de huidige focus van VC. Om hun werk gemakkelijker te maken en het rendement hoger te maken, zoeken venture capitalists ondernemers wiens participatie in aandelen en managementvaardigheden beide kunnen garanderen. Het is van vitaal belang voor ondernemers om de behoeften van de financieringsbron te begrijpen en de verwachtingen goed te stellen - daarmee kunnen beide partijen, ondernemer en VC, winst nemen.²

Business Angel versus VC

Als je nadenkt over welke financieringsvorm je moet kiezen, of je nu kiest voor business angel of durfkapitaal, zeggen de ervaren ondernemers dat je gewoon geld moet halen waar je het kunt krijgen. Als u minder geld nodig heeft, is de engelinvesteerder iets voor u. Als we het hebben over een groot bedrag, laten we zeggen 1 miljoen, dan is VC een oplossing voor jou. Bekijk deze video om meer te weten te komen over wat een business angel verschilt van VC en hoe u kunt bepalen welke en wanneer specifiek uw start-up nodig heeft:

[Angel Investors VS. Venture Capitalists - Ask Jay](#)

Characteristics	Venture capital institutes	Business angels
Source of funds	Institutional investors that invest borrowed funds under the limited liability terms	Private actors that invest their own funds
Responsibility	Limited personal financial responsibility, but responsibility to management and owners	Full personal financial responsibility
Investment experience and possibilities	Solid investment experience and investment capability	Brief investment experience and limited investment capability
Investment stage	Predominantly late stages of SBE life cycle	Early stages of SBE life cycle
Entry strategy	Necessary	Unnecessary
Investment period duration	3-5 years	3-8 years

3

² [How Venture Capital Works](#)

³ Comparative table comes from "[Business angels as an alternative to financial support at the early stages of small businesses' life cycle](#)"

Hoe durfkapitalisten aan te trekken?

Bouw een relatie op. Hoe simpel het ook klinkt, in de zakenwereld gaat het vaak om de juiste mensen die je ontmoet en kent. Dus hier ga je je idee pitchen,

proberen de investeerders ervan te overtuigen dat uw bedrijf potentieel heeft, een mooie toekomst heeft, en u hoort: "We zullen u bellen".

In veel gevallen bellen ze nooit terug. Wat zijn de redenen? Je hebt geen relatie met ze opgebouwd. Het punt is dat als je naar evenementen gaat waar je investeerders kunt vinden, je een beetje onderzoek moet doen en mensen moet leren kennen, relaties moet opbouwen.

Het gaat er immers niet om geld van willekeurige mensen te krijgen, maar van de juiste mensen. De investeerder moet zich op zijn gemak voelen om u het kapitaal te geven om uw bedrijf te financieren, en het is overduidelijk dat vertrouwd raken met het idee om geld aan iemand te geven, gepaard gaat met het leren kennen van deze persoon en zijn ideeën. Laat de investeerders zien dat u zich bewust bent van een steeds veranderende markt en dat uw bedrijfsidee kan veranderen om zich aan te passen aan de behoeften van de markt.

Toon ze perspectief en dat je idee niet zomaar een idee wordt, maar dat je het op een ander niveau gaat brengen en na één idee voor het bedrijf zullen er meer ideeën volgen. In veel gevallen is iets waarmee u begint misschien niet het uiteindelijke bedrijf waar uw bedrijfsidee uit voortkomt. Het is gewoon een aanpassing aan een markt – dingen draaien en passen zich na verloop van tijd aan.

Ken jij het begin van Twitter? Ooit was het Odeo, een podcastbedrijf. Maar de Odeo werkte niet zoals gepland, de initiatiefnemers wisten het en de investeerders wisten het. En het is getransformeerd tot iets dat niet lijkt op, maar een van de meest herkenbare mediums ter wereld is.

Laten we het samenvatten: om te slagen in deze wereld, verbindingen en netwerken op te bouwen en voorbereid te zijn op veranderingen en transformatie. Ga naar zoveel mogelijk netwerkevenementen, startup-evenementen, conferenties, zakelijke bijeenkomsten. Voordat je je idee pitcht, moet je eerst de investeerders leren kennen, hen over jezelf vertellen en hun feedback krijgen. En zoals vermeld in de vorige module, wees voorbereid met je pitchdeck!

Een andere tip om geld te krijgen van VC is om al mede-oprichters te hebben. Simpelweg omdat ze misschien niet geloven dat je dat helemaal alleen gaat doen. Maar als je een mede-oprichter hebt, misschien twee, dan is het een ander verhaal en venture capitalists zien dat.

Wat u over VC moet weten, is dat het geld niet in grote dingen investeert, maar in enorme dingen. Ze zoeken naar andere ideeën zoals Uber, AirBNB of Ebay. Dat punt snap je toch? Droom groot en reik hoog. Zodra uw bedrijf winst oplevert, is VC aanwezig om hun aandeel in elke ronde te nemen en ze verwachten dat het in elke volgende ronde meer en meer geld zal zijn, dat het bedrijf een hoger niveau zal bereiken en elke keer grotere winst zal opleveren.⁴

⁴ [How to Raise Venture Capital | Entice Investors to Fund Your Startup Idea](#)