

Idee tools en technieken

Heb je een geweldig zakelijk idee? Wilt u uw bedrijf starten, maar komt u geld tekort? Hoe zet je ideeën om in actie en hoe implementeer je die acties? Zijn de financiën het enige dat nodig is? Hoeveel geld kan en moet worden ingezameld, wanneer en van wie? Nieuwe ondernemers worden vaak geconfronteerd met veel uitdagende vragen over financiering zodra ze een businessplan hebben ontwikkeld.

Na het voltooien van deze module bent u in staat typische financieringsstrategieën in verschillende fasen van de levenscyclus van een bedrijf te beschrijven en begrijpt u de voordelen en risico's van verschillende financieringsopties. Van een idee naar een echt bedrijf.

Ondernemerschap en ondernemersfinanciering: een overzicht

Ondernemerschap



Voordat we ons verdiepen in de studie van ondernemersfinanciering, laten we definiëren wat we bedoelen met ondernemerschap en financiën.

De term ondernemerschap is afgeleid van het Franse woord 'Entreprendre', wat betekent ondernemen, kansen nastreven of behoeften en wensen vervullen door middel van innovatie en het starten van bedrijven¹.

De term verscheen voor het eerst in het Franse woordenboek in 1723. Er is geen algemeen aanvaarde definitie van ondernemerschap, aangezien het concept door verschillende geleerden en auteurs verschillend wordt opgevat en naarmate het in de loop van de tijd evolueert.

Ondernemerschap kan worden gedefinieerd als het proces waarbij individuen kansen najagen zonder rekening te houden met de middelen waarover ze momenteel beschikken om toekomstige goederen en diensten te exploiteren.

Anderen definiëren ondernemerschap als de kunst om van een idee een bedrijf te maken².

In deze cursus richten we ons op ondernemerschap in de context van een ondernemer die een nieuw bedrijf start.

Er zijn veel misvattingen over wie ondernemers zijn en wat hen motiveert om bedrijven op te richten om hun ideeën te ontwikkelen en dit is te wijten aan het feit dat het grootste deel van de samenleving fulltime werkt en de realiteit van het bedrijfsleven niet kent.

Welke ondernemersmythes het meest voorkomen³?

1. Je moet op het juiste moment wachten

"Dit is niet de beste tijd ..." - dit is precies waarom velen van ons het uitstellen van de beslissing om een eigen bedrijf te starten rechtvaardigen. We hebben te weinig kapitaal, te weinig tijd, we hebben geen plan. Als we echt een eigen bedrijf willen runnen, is elk moment om een bedrijf te openen goed. Neem kleine stapjes en bereid je zo goed mogelijk voor.

¹ Sobel R., Entrepreneurship <https://www.econlib.org/library/Enc/Entrepreneurship.html>

² Barringer B., Ireland R., (2019) "Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures", p.32.

³ [Castrillon C., 5 Common Myths About Entrepreneurship Debunked](#)

2. Je moet alles weten

Om een eigen bedrijf te starten hoef je niet alles te weten, je moet gewoon openstaan voor nieuwe ideeën en andere benaderingen van je bedrijf. Om te slagen moet je flexibel zijn en goede plannings- en organisatorische vaardigheden hebben.

3. Je moet een risiconemer zijn

Risicoacceptatie zit als het ware in het DNA van de ondernemer. Er is geen bedrijf zonder risico, hoewel het geleidelijk kan worden verkleind door ervaring op te doen en te leren van de fouten van iemand anders of van u.

4. Je hebt een enorm budget nodig

Het hangt allemaal af van het type bedrijf dat u wilt openen. Als je droomt van een goed restaurant in een goede buurt, heb je veel kapitaal nodig. De meeste van de eerste bedrijven vereisen echter geen grote investeringen, vooral als het belangrijkste kapitaal uw vaardigheden zijn of andere dingen die u al heeft. In de volgende modules van deze cursus leert u meer over financieringsbronnen voor uw bedrijf.

Hoe denk je als ondernemer? Bekijk de presentatie van Amy Wilkinson die de sleutel onthult om een succesvolle ondernemer te worden:

[The Secret of How to Think Like an Entrepreneur | Amy Wilkinson | TEDxPaloAltoSalon](#)

Ondernemende Financiën

Een ander groot woord dat ons in deze cursus zal vergezellen, is financiën.

Ondernemersfinanciering wordt gedefinieerd als het geheel van activiteiten zoals de toepassing en aanpassing van financiële instrumenten, technieken en principes die door ondernemers worden uitgevoerd om fondsen veilig te stellen en te beheren. Deze activiteiten zijn gebaseerd op de studie en analyse van de behoeften voor het starten en exploiteren van de nieuwe onderneming. Nieuwe ondernemingen verschillen van gevestigde ondernemingen, dus de beslissingen waarmee ze worden geconfronteerd, met name financiële beslissingen, variëren.

Bronnen van ondernemersfinanciering

Om te beginnen met het financiële gedeelte, waar u in de meeste gevallen op zoek bent naar investeerders om u te ondersteunen, moet u uzelf een vraag stellen: wat investeer ik? Heb je gehoord over zweetgelijkheid? Om het simpel te zeggen, het zijn uw tijd, geld en moeite die u in uw startup steekt en we zullen hier een passie

onderstrepen. Als je niet gepassioneerd genoeg bent over iets dat je wilt doen, hoe kan het dan lukken? Het is eenvoudig: als u uw zweetvermogen niet gaat investeren, kunt u ook niet van investeerders verwachten dat zij hun geld, tijd en inspanningen investeren.

Dus, als u ervoor zorgt dat uw zweetvermogen volledig wordt geïnvesteerd, wat zijn dan de bronnen om uw ondernemerschap te financieren? Iedereen heeft het over durfkapitaal en business angels, of zelfs groepen van angels die soms heel veel vragen zoals VC. In de volgende modules gaan we dieper in op business angels en VC-werelden. Wat zit er nog meer in? Banken, als je een lening of krediet kunt afsluiten. Subsidies, afhankelijk van waar je je bedrijf wilt starten en waar je precies geld voor nodig hebt. Ten slotte heb je ook de optie van klanten en leveranciers.

Hoe kiest u de best mogelijke financiële optie voor uw bedrijf? Er moet rekening worden gehouden met drie zaken:

1. Gevolgen van een mislukking – wat zijn de gevolgen van een mislukking van uw bedrijf vanuit het perspectief van uw belegger. De opties kunnen verschillen, afhankelijk van of uw plan uitstekend is en investeerders zien dat vanaf het begin of uw plan financiële hulp met een hoog risico vereist
2. Investeringsbedrag - afhankelijk van de hoeveelheid geld die u nodig heeft, moet u overwegen wat verschillende financiële opties u bieden en deze afstemmen op uw behoeften.
3. Investeringsstiming - eenvoudige regel "hoe jonger u bent, hoe risicovoller u bent" vertelt genoeg in dit onderwerp en houd er rekening mee dat als u een beginnende ondernemer bent, sommige bronnen van ondernemersfinanciering mogelijk niet voor u beschikbaar zijn. Er zijn in ieder geval altijd wat opties.⁴

Laten we dan naar een overzicht van dertien typische financieringsbronnen voor ondernemers gaan.

1. De oprichters - het is eigenlijk uw kapitaal; hoeveel geld u kunt investeren in uw eigen startup. Misschien heb je wat spaargeld, heb je gewonnen in een loterij of heb je een bonus gekregen op je werk?

⁴ [Entrepreneurial Finance Module 4](#)

2. De 3F's – deze afkorting staat voor Family, Friends and Fools. Kijk voordat je op zoek gaat naar investeerders eerst even rond in je eigen kring. Misschien heb je een rijke oom die klaar staat om je bedrijf te ondersteunen? Of geloven je vrienden zo in je succes dat ze je zullen steunen met een geldbedrag voor een goede start? Waar zijn de dwazen hierin? Welnu, als u een beginnende ondernemer bent, nemen uw 3F's een behoorlijk groot risico door hun geld te investeren, maar iemand met een beetje kennis van de zakenwereld weet hoe u soms moedig en moedig moet zijn om te slagen. Zonder een klein beetje risico is het moeilijk om grote dingen te bereiken.
3. Business angels – meestal zijn het ervaren ondernemers die hun eigen kapitaal in uw startup investeren. De wereldengel is sterk verbonden met hun rol – de ervaren neemt de onervarenen onder hun hoede en begeleidt hen in het proces, niet alleen met financiële steun maar heel vaak ook met mentoring.
4. Crowdfunding – letterlijk, het is de menigte die geld inzamelt om een of ander zakelijk idee te ondersteunen. Meestal vindt het plaats op online platforms, waar mensen geld kunnen overmaken voor een startup die ze steunen.
5. Subsidies – kijk om u heen, er zijn altijd subsidies om u te ondersteunen in elke fase van uw bedrijf, hetzij op regionaal, landelijk of Europees niveau.
6. Durfkapitaal/private equity – er zijn veel professionele investeringsmaatschappijen die met grote kapitalen opereren. Concreet richt VC zich vooral op risicovolle beleggingen in bedrijven die zich in een vroeg stadium van ontwikkeling bevinden
7. Schuldfinanciering: de bank - banken investeren meestal in startups met een lager risico en het goede aan hen is dat ze, terwijl ze in u investeren, geen aandelen van uw bedrijf nemen.
8. Factoring – in plaats van geld voor de factuur te ontvangen van individuele klanten, kunt u ervoor kiezen om deze van een speciaal factoringbedrijf te ontvangen; in dit geval moet u in aanmerking komen voor factoring, dus om klanten te hebben.
9. Leasing – als uw bedrijf moet investeren in bepaalde activa, bijvoorbeeld computers, maar geen kapitaal heeft om ze aan te schaffen, waarom zou u dan niet overstappen op leasing

10. Leveranciers – onderhandel met uw leveranciers, u kunt altijd een aantal gunstige betalingsvoorwaarden afspreken.
11. Initial Coin Offering (ICO) – wanneer u uw idee pitcht en u het algemene publiek vraagt om uw startup te financieren met bitcoin of andere cryptocurrencies.
12. Eerste openbare aanbidding (IPO) - voordat u naar de beurs gaat, is uw bedrijf privé, maar door het aan het publiek aan te bieden, nodigt u hen uit om aandelen van uw bedrijf te kopen.
13. Op inkomsten gebaseerde financiering – de investeerder ondersteunt uw bedrijf met kapitaal en vraagt in ruil daarvoor een overeengekomen percentage van de inkomsten die uw bedrijf in de toekomst zal genereren.⁵

Het is altijd goed om wat onderzoek te doen naar alle mogelijke manieren van financieren en te begrijpen welke manier specifiek het beste is voor uw bedrijf. In de volgende modules nemen we business angels en durfkapitaal onder vergrootglas.

Als je nog twijfelt, laat je inspireren en kijk:

[Startup Funding Explained: Everything You Need to Know](#)

⁵ [Thirteen sources of finance for entrepreneurs: make sure you pick the right one! | EY](#)