

## Zakelijke Engelen

Wat hebben de meeste herkenbare start-ups zoals Apple of Amazon met elkaar gemeen? Deze en vele vergelijkbare bedrijven die internationaal succes hebben geboekt, hebben kapitaal voor ontwikkeling opgehaald bij Business Angels. Business Angels, oftewel particuliere investeerders, kunnen een nieuw bedrijf niet alleen ondersteunen met een geldinjectie maar ook met ervaring en een netwerk van contacten. Immers, wie je kent en de mensen die je kent, wie zij kennen is cruciaal voor een goede start in het bedrijfsleven.

In deze module ontdek je hoe je Angel investeerders kunt vinden, welke ondersteuning je kunt krijgen, welke vorm de samenwerking kan aannemen en hoe je jouw bedrijf voorbereidt op een Angel investeringspitch.

### Hoe kunt u de Business Angels vinden?

Business Angels, ook wel Angel Investors genoemd, kunnen een individuele person of een bedrijf of een groep zijn die - vooral voor kleine startups en beginnende ondernemers - financiële steun biedt.



Meestal bevinden de Angel Investors zich in het persoonlijke netwerk (familie of vrienden) van de ondernemer. den van de ondernemer. Ze kunnen een ondernemer of een eenmalige geldinjectie geven of het bedrijf doorlopend ondersteunen tijdens het

hele proces en in indien noodzakelijk tijdens moeilijke tijden. Met het geïnvesteerde geld stellen Business Angels ook hun ervaring en kennis ter beschikking, evenals een netwerk van contacten, die samen kunnen bijdragen aan het succes van nieuw ondernemerschap. De focus van de Angel investeerders is om het succes van het bedrijf waarin ze investeren te helpen in plaats van er veel winst uit te halen. Ze investeren in de persoon en niet in de levensvatbaarheid van het bedrijf. Waar letten de Business Angels op bij het kiezen van welk project ze willen financieren? De kernwoorden kunnen zijn: kwaliteit, betrokkenheid, passie, integriteit en innovatie.<sup>1</sup>

De rol van een Business Angel is cruciaal. Stel je de levenscyclus van een startup voor, eerst heb je een persoon met een idee maar hoogstwaarschijnlijk zonder of met weinig geld. De nieuwe ondernemer komt met een concept om een idee tot leven te brengen en heeft kapitaal nodig om te kunnen investeren. Soms komt het eerste geld uit spaargeld of uit steun van familieleden of vrienden. Je mag van geluk spreken als je een rijk familielid in het buitenland hebt die je kan ondersteunen in het begin van je reis. Maar wat als je geen spaargeld hebt of je naaste familie en vriendenkring je niet veel geld kan bieden en je geen rijke oom in Amerika hebt?

Veel bronnen, statistieken en persoonlijke verhalen van succesvolle ondernemers geven aan dat Angel-investeerders de eerste keuze zijn voor financiële hulp bij de start-up. Die rijke oom in Amerika is de 2de keuze net zoals geld lenen van je familie of vrienden of aanspraak maken op je eigen spaargeld. Business Angels investeren niet alleen hun geld in de startups, maar delen ook kennis, ervaring, netwerk en alles wat kan helpen om uw bedrijf te ontwikkelen. Business Angels zijn niet alleen investeerders maar spelen vaak ook een rol van mentor, met name in het begin. Ze helpen en voeden het groeiproces van de startup gedurende de hele levenscyclus.

Business Angels investeren hun geld en tijd in startups die dichtbij zijn, om gemakkelijk en snel te kunnen monitoren waarin ze hebben geïnvesteerd. Het is belangrijk voor nieuwe ondernemers om op zoek te gaan naar Business Angels in hun regio. Hoe dichterbij de gevonden Business Angel is, hoe groter de kans dat je hun aandacht trekt. Het is minder waarschijnlijk dat een Business Angel investeert in een startup die verder weg is. Een investeerder uit Amerika zal niet zo snel een startup steunen die in een Europees land gevestigd is.

---

<sup>1</sup> [What is an Angel Investor?](#)

## Hoe werkt het?

Meestal worden Business Angels, naast investeerder, mentoren voor de ondernemers van de startups die zij financieren. Het is gewoon om de startup in een heel vroeg stadium te helpen en ervoor te zorgen dat de zaken in de goede richting gaan. Soms sluiten Business Angels zich aan bij het team, als mede-oprichter en helpen met de kennis. Wat belangrijk is om te onthouden, is dat Business Angels aanwezig moeten zijn in het proces door brandstof en advies te geven aan het bedrijf maar zij zijn er niet om het te runnen – de ondernemer speelt de hoofdrol. De investeerder investeert, de leidende kracht in het bedrijf is de startende ondernemer en beide partijen moeten dit begrijpen. Simpel gezegd: je hebt je startup en je hebt een Business Angel aan je zijde die je helpt met zowel kapitaal als mentorschap, maar je bent nog steeds het hoofd van het bedrijf en een besluitvormer. Belangrijk, aangezien u nu als ondernemer uw portefeuille aan het opbouwen bent.



Heel vaak begint de levenscyclus van een bedrijf met vrienden, dwazen en familie. Meestal komen de Business Angels als tweede met kapitaal om te investeren.

Business Angels zijn liever niet de eerste financieringsbron voor uw bedrijf. Ze zien liever dat het eerste kapitaal ofwel uit uw eigen spaargeld of uit steun van uw familie of vrienden komt. Het geeft hen vertrouwen als er anderen die u echt kennen en emotioneel met u verbonden zijn reeds geïnvesteerd hebben. Waarom zou een Angel investeerder - iemand die u niet kent, u vertrouwen en geloven het het bedrijf het waard is om in te investeren en in de toekomst winstgevend zal zijn?

Vergeet niet dat Business Angels hun eigen geld investeren. Ze verwachten wat geld terug te verdienen en een groei van het bedrijf te zien. Ze brengen veel voor de samenleving en het startup-ecosysteem maar verwachten er natuurlijk ook iets voor terug. Business Angels moeten niet worden verward met filantropen.

Het stadium waarin een business angel zijn rol komt spelen, is voor VC's te vroeg om met kapitaal te komen, aangezien het voor hen te riskant is. VC's komen vanzelf als de volgende fase, soms gecombineerd met engelinvesteerders. In dit stadium is de optie ook crowdfunding. Kort gezegd: hoe groter het bedrijf groeit, hoe meer het richting VC gaat.

Samengevat: order die een startup meestal op weg naar succes zet – eerst FFF of je eigen spaargeld, dan angel investor, en wat daarna komt, VC of crowdfunding.<sup>2</sup>

## Hoe vind je een business angel?

Voor elke startup is het goed om een accelerator of incubator te doorlopen. Evenementen zoals info-share-conferenties of pitching-evenementen verbinden ook twee werelden van ondernemers en investeerders. Een andere optie is om via het netwerk van Business Angels te kijken, te beginnen bij degene die dichtbij is. Via BAN kan een persoon meestal gemakkelijk een e-mail of ander contact of specifieke informatie vinden over hoe te solliciteren. U kunt rechtstreeks contact opnemen met een business angel, uw idee of uw pitchdeck sturen en om feedback vragen.

Er zijn nogal wat websites of platforms waar je een business angel kunt vinden.

1. Sociale media. Geloof erin dat het werkt! Tegenwoordig zijn sociale media krachtig en weet je nooit wie je vrijwel per ongeluk gaat ontmoeten. Natuurlijk moet je beginnen met luid en actief te zijn over je bedrijfsidee en een publiek op te bouwen. Stelt u zich dan eens voor dat uw publiek uw inhoud met hun publiek zal delen - hoe meer aandelen, hoe groter de kans dat u in contact komt met uw potentiële investeerder. Veel bronnen delen dat vooral Twitter een erg populaire plek is geworden om startup-oprichters in contact te brengen met Business Angels.
2. Engelenlijst. Een van de meest populaire websites waar u uw eigen profiel of een bedrijfsprofiel kunt maken en wat bekendheid kunt krijgen, waardoor u

---

<sup>2</sup> [Your first deal with a business angel. How to prepare for it? | Anu Oks \(EstBAN\)](#)

zichtbaar wordt voor Business Angels, die u via deze website kunnen vinden. Heb je gehoord van Uber? Via deze website vond Uber een van de eerste fondsen.

3. Angel Capital-vereniging. Door verbinding te maken met ACA krijgt u toegang tot een lijst met potentiële investeerders binnen 15.000 geaccrediteerde Business Angels of 250 angel-groepen. Een hechte gemeenschap voor gemakkelijker netwerken.
4. Angel Investeringsnetwerk. Een platform om startende oprichters en Business Angels dichterbij elkaar te brengen, waar ongeveer 300.000 potentiële investeerders deel van uitmaken. Jij als gebruiker kan jouw idee live op het platform pitchen.
5. Engelenforum. Een andere plek om startup-oprichters en investeerders met elkaar in contact te brengen. U vindt er alleen bewezen en ervaren Business Angels.
6. Windvlaag. Betrouwbare plek om veel contacten te vinden, maar u moet uw eigen onderzoek doen voordat u met een business angel gaat samenwerken.<sup>3</sup>

### **Hoe bereid je je voor op een gesprek met een angel investor?**

Het is in de eerste plaats belangrijk om precies te vertellen waarvoor de startup de financiering nodig heeft. Als het duidelijk en begrijpelijk is voor de startup-origineel, zal het dat ook zijn voor de investeerder. Als de opdrachtgever het op papier zet, moet duidelijk zijn waarom en waarvoor het kapitaal precies nodig is. Dan zal de belegger waarschijnlijker de vragen stellen over wat er tot nu toe is gedaan, of en wat voor soort geld er al is geïnvesteerd. Het is noodzakelijk voor nieuwe ondernemers om een zeer grondige marktanalyse te doorlopen - hoe meer u weet, hoe beter u voorbereid bent en uw kennis bewijst, wat ook een teken zal zijn dat u weet wat u doet en wat u wilt.

Als de startup zich in een zeer vroeg stadium bevindt, is het cruciaal voor de ondernemer om op zoek te gaan naar een angel investor die in dezelfde categorie is georiënteerd als de startup. Dit betekent dat bijvoorbeeld als de startup verbonden is met technologie, voor een goede samenwerking en om er het maximale uit te halen, ondernemers op zoek moeten gaan naar een investeerder die ervaring heeft in deze sector. Om het kort te zeggen, je hebt 50K ontvangen, maar je weet niet waar je ze

---

<sup>3</sup> [8 Ways to Find The Perfect Angel Investor - Finmark](#)

[How To Find Angel Investors](#)

voor moet gebruiken of hoe je ze goed kunt besteden, maar achter die 50K heb je een engelinvesteerder met ervaring in jouw sector. In de financiële wereld noemen we het slim geld. Business Angels brengen niet alleen het geld op tafel, maar geven ook advies hoe ze het slim kunnen besteden, omdat ze precies weten wat er moet gebeuren. De investeerder brengt ook nuttige contacten in de sector en misschien, zeker in het begin, eerste klanten. Aan de andere kant, als de startup zich al in een bepaald ontwikkelingsniveau bevindt en de ondernemer vertrouwen heeft gekregen in hoe te handelen en wat te doen met geld, dan is de bron van het geld minder belangrijk - de engelinvesteerder hoeft dat niet te doen verbonden zijn met de specifieke kenmerken van de startup.

Laten we aannemen dat je met je startup een duidelijk businessmodel hebt en een duidelijk begrip van de middelen die je hebt, evenals kennis van de markt waarop je actief bent of van plan bent te opereren. Je hebt veel e-mails verzonden met een one-pager-deck waarin je je idee presenteerde terwijl je op zoek was naar een business angel. Wat nu? Voor elke startup is het aan te raden om minimaal twee pitchdecks klaar te hebben staan. Men zou korter moeten zijn, 3 tot 5 minuten lang, waar niet zoveel details worden genoemd, en alleen om een algemeen overzicht te geven van het idee, het bedrijfsmodel, de markt, de concurrenten en het plan. Het tweede kaartspel, dat kan worden voorbereid in de vorm van een presentatie, moet alle mogelijke vragen bevatten die een business angel zou kunnen stellen. Stelt u zich eens voor dat u een vergadering van een half uur met uw toekomstige investeerder gaat zitten om u te overtuigen om in uw startup te investeren – het is goed om zo'n presentatie bij u te hebben om u tijdens deze vergadering te ondersteunen, toch? Verdiep wat al is voorbereid in een kortere pitchdeck. Concentreer u op wat uw unieke waardevoorstel is, op de eenheidseconomie: hoeveel geld verdient u aan één klant en wat is de customer lifetime value.

Wat moet u nog meer voorbereiden op de eerste ontmoetingen met een business angel? Naast het meer gedetailleerde pitchdeck is het essentieel om allerlei andere documenten klaar te hebben, zoals kapitalisatietabel, intellectueel eigendomsovereenkomst, oprichters- en arbeidsovereenkomst. Als u met alle voorbereide documenten komt, laat dat de beste indruk achter. Waar is de kaptafel voor? Het laat eigenlijk zien wie de eigenaar is van het bedrijf. Angel-investeerders zoeken meestal naar latere VC-investeerbare startups. Laten we zeggen dat uw rijke oom uit Amerika geld heeft geïnvesteerd in uw startup en er 30% van bezit, maar niets met uw bedrijf te maken heeft en geen belangrijke of actieve rol speelt bij het opbouwen en ontwikkelen van uw bedrijf - dit laat de business angel zien dat je bedrijf niet belegbaar is, omdat je er al een te groot deel van hebt weggegeven.

## **Gouden tips:**

- - Geef niet te veel aandelen van uw bedrijf, ook niet aan Business Angels. 20% zou een bovengrens moeten zijn.
- - Geef zweetvermogen niet te gemakkelijk weg.
- - Wees niet te arrogant (er is een dunne lijn tussen zelfverzekerd en arrogant zijn).<sup>4</sup>

## **Pitch time!**

Stel je je pitch voor zoals die van jou en je bedrijfsverhaal is. Het is leuk om je publiek te begroeten en hun aandacht te trekken met een interessante tagline. Laat het gemakkelijk, of intrigerend, of misschien lief zijn, maar houd het kort.

Ga verder met een beschrijving van een probleem dat je start-up wil aanpakken. Dit deel van je verhaal moet gepassioneerd en vol emoties zijn, omdat je echt wilt dat je publiek meeleven met het probleem. Om u te ondersteunen, moeten cijfers spreken en overtuigen van de omvang van het probleem, daarom moeten naast relevante cijfers en statistieken worden gebruikt.

Pauzes in het vertellen van verhalen helpen je om een dramatisch effect te bereiken en helpen je publiek om de informatie tot nu toe te verwerken. Dit is jouw tijd om een superheld te zijn en een oplossing te vinden voor een probleem waar je het net over had. In de beschrijving van uw concept moet worden uitgelegd hoe het werkt en hoe het is getest om te bewijzen dat u een geldige oplossing voor het probleem heeft.

Visuals om te demonstreren zijn als uw beste vriend - gebruik video's of foto's van de kenmerken van uw product/oplossing. Denk aan concurrentie, je moet je publiek iets geven waarmee je je onderscheidt van andere start-ups/bedrijven. Praat over uw unieke waardevoorstel. Overtuig uw publiek met helpende illustratie waarom uw oplossing absoluut de beste is van andere oplossingen in uw doelmarkt.

Om aan te tonen dat uw plan solide genoeg is om inkomsten te genereren, legt u uw bedrijfsmodel uit. Toon vervolgens uw volwassenheid en uw reis tot nu toe. Het publiek zou moeten horen wat je tot nu toe hebt bereikt en wat je plan is om nu groter te worden. Overtuig potentiële investeerders dat je een visie hebt. Zodra je dit hebt gedaan, stel je je team voor en wat maakt het speciaal en de juiste om een oplossing te bieden voor het probleem dat je aanpakt. Vergeet bij dit alles niet dat uw pitch

---

<sup>4</sup> [Your first deal with a business angel. How to prepare for it? | Anu Oks \(EstBAN\)](#)

resultaten moet opleveren - of het nu is om geld binnen te halen of eerste klanten te werven, of om partners te vinden om uw start-up te helpen groeien.

In het geval van pitchen om investeringen te krijgen, wees realistisch met de hoeveelheid geld die u vraagt en laat aan het publiek zien dat u zeker weet waarvoor u het geld nodig heeft en hoe u het goed kunt besteden. Je moet je pitch afronden in een volledige cirkel en ervoor zorgen dat je terugkeert naar waar je begon - zo kan je verhaal goed worden afgesloten. Bedank je publiek voor het luisteren naar je!

### **Herinneren:**

Tagline - probleem - oplossing - unieke waardepropositie - tractie - team - oproep tot actie - afronden.

### **Gouden tips:**

- Gebruik effectieve en krachtige taal met woorden die opzettelijk zijn gebruikt. Zeg niet dat je van plan bent iets te doen - het klinkt alsof je onzeker bent - maar wees directer en zeg dat je dat doet. "We streven ernaar om te maken" versus "We maken".
- Onthoud je pitch en oefen het! Gebruik uw aantekeningen niet en lees er niet van - het is onprofessioneel. Hoe meer tijd je het pitcht, hoe beter je hierin wordt door de beste versie van je pitch te vinden.
- Oefening. Pitch is meestal beperkt binnen 3 tot 5 minuten. Waarom zou je er niet 1 minuut van maken om te oefenen en te beseffen welke elementen van je pitch absoluut noodzakelijk zijn om op te nemen? Kortere versies van je pitch helpen je te vinden wat essentieel is. En zoals ze in deze wereld zeggen - wees op alles voorbereid! Misschien heb je tijdens een netwerkevenement 30 seconden om je idee te presenteren?
- Bereid je pitchdeck voor. Het is eigenlijk een powerpoint of andere presentatie om je te helpen bij het vertellen van je verhaal, inclusief visuals, afbeeldingen, grafieken en weinig, maar alleen noodzakelijke tekst. Als je geen grafisch ontwerp aan je zijde hebt, is het misschien een goed idee om er in te investeren of in jezelf te investeren om dit en dat te leren?



- Heb vertrouwen! Je zelfvertrouwen bouwt vertrouwen op bij het publiek. Met je lichaamstaal kun je ook je zelfvertrouwen laten zien. Wees natuurlijk en ontspannen. Glimlach.<sup>5</sup>

Get inspired on [How to give the perfect pitch - with TedX speech coach David Beckett - Young Creators Summit 2016](#)

Wil je de wereld zien door de ogen van een business angel? Lees dit verhaal: [I Became an Active Angel Investor Without Being a Millionaire.](#) om het perspectief van uw potentiële belegger te begrijpen.

---

<sup>5</sup> [How to Pitch your Startup in 3 Minutes](#)