

U zoekt geld om te groeien

8 procent van de Nederlandse ondernemers in het mkb is op zoek naar geld om te groeien.

En dat geld vinden ze steeds minder vaak bij banken die, anders dan voor de crisis, niet zo happig zijn op het verlenen van krediet aan kleinere bedrijven. Daar is op zich niets mis mee. Want waar in Europa nog 80 procent van de bedrijven afhankelijk is van kredietverlening door traditionele banken is dat in de VS maar 25 procent. Aan de overkant van de plas halen bedrijven driekwart van hun kredietbehoefte op bij beleggers. Wellicht een belangrijke reden dat er in de VS zoveel meer succesvolle starters zijn. Maar hoe doet u dat? Succesvol geld vinden om verder te groeien?

Vergeet de bank

We vergeten de banken dus even. Welke mogelijkheden zijn er dan nog meer om de benodigde financiering te vinden om door te kunnen groeien? Grofweg zijn er 5 andere manieren om aan geld te komen:

1. Vlottende activa en passiva
2. Familie en vrienden
3. Venture capital
4. Informal investors
5. Crowdfunding

Voordat u begint met zoeken

Net als banken stellen ook andere investeerders eisen aan uw bedrijf voordat ze bereid zijn geld in uw groeiplannen te steken. Dat vraagt om een gedegen voorbereiding. Hieronder een aantal tips waarmee u de kans op succes vergroot.

1. Wees eerlijk en realistisch

Meevallers zijn leuker dan tegenvallers. Dat geldt ook voor investeerders. Schilder uw bedrijf dus niet te rooskleuring af. Dat schept onrealistische verwachtingen en vergroot de kans op een tegenvaller. Door realistisch te blijven en beloften en vooruitzichten na te komen, vergroot u het vertrouwen in uw bedrijf.

2. Lever bewijs

Leuk hoor: verwachtingen, analyses en prognoses. Zonder harde cijfers zeggen ze weinig. Zorg dus voor echte verkoopcijfers. Overtuig investeerders met echte klanten die hebben aangetoond vertrouwen in uw product te hebben.

3. Maak het investeerders makkelijk

Geen enkele investeerder heeft oneindig diepe zakken. Ook een investeerder kan het geld maar één keer uitgeven en bovendien zijn er waarschijnlijk andere kapers op de kust. Zorg dus voor een duidelijke en goed geordende presentatie zodat mogelijke investeerders in één oogopslag kunnen zien wat uw doelen zijn en of die haalbaar zijn. Voor u tien anderen.

4. Denk als een investeerder

Zou u zelf investeren in uw bedrijf? En waarom dan? Met welke plannen? Probeer dus te denken als degene aan wie u om geld vraagt. Bedenk goed wat u zou vragen als u zelf zou investeren in een ander bedrijf.

5. Bedenk wat u wenst op te geven

Er staat altijd iets tegenover de investering die een ander in uw bedrijf doet. Bedenk van te voren wat dat is. Koopt een investeerder invloed? Zorg ervoor dat u zelf de baas blijft en leg dat allemaal goed vast.

6. Investeer in de relatie

Investeren is een teken van vertrouwen en voor vertrouwen is een goede relatie onontbeerlijk. Investeer dus zelf ook: in de relatie met uw geldschieters..

7. Doe uw huiswerk

Een investeerder wil duidelijkheid. Zorg er dus voor dat u weet hoe uw bedrijf ervoor staat. Dat voorkomt verrassingen. Dat betekent ook dat u weet wat u precies aanbiedt en wat u daarvoor vraagt. Voorkom daarmee dat de investering een blok aan uw been wordt.

8. Ken uw investeerder

Weet wanneer uw investeerder zaken wil doen. Er zijn genoeg venture capitalists die weliswaar geld genoeg hebben maar net even in een andere fase zijn aanbeland: die van cashen. Het heeft geen zin om op dat moment bij ze aan te kloppen voor geld. Zorg ook dat u ongeveer weet hoeveel geld een investeerder kan missen en of hij bereid is ook in een volgende ronde mee te doen.

9. Uw mensen maken het verschil

U bent niet uw bedrijf. Als u wilt groeien draait alles om uw personeel. Is uw team capabel voor een volgende fase? Zijn uw mensen gemotiveerd? Hoe staat het met het verloop onder uw medewerkers? Werken ze graag voor u? Allemaal dingen die een investeerder wil weten en die het vertrouwen in uw bedrijf kunnen vergroten.

Dit kennisartikel is tot stand gekomen in samenwerking met onze kennispartner [SNS Bank](#).

Auteur: **De Zaak**