

REGEL DE FINANCIERING
VOOR JOUW AMBITIES TIJDIG

GEZOND GROEIEN

Nieuwe markten betreden, het innoveren van producten en diensten, het aannemen van mensen of het doen van een overname. Als ondernemer ben je altijd bezig je bedrijf verder te brengen. Je ziet kansen, bent gedreven en wilt groeien. Maar groeien kost geld. En snel groeien vraagt om nog meer geld. Hoe zorg je er als ondernemer voor dat je de financiering van de groei van je bedrijf goed en tijdig regelt? Wat kun je vandaag doen als je morgen verder wilt groeien?

Deze whitepaper biedt handvatten en praktische tips voor ondernemers die willen groeien en daarvoor op zoek zijn naar financiering.

HOE ZORG JE ERVOOR DAT JE SUCCESVOL BENT IN HET OPHALEN VAN FINANCIERING?

Lees in deze whitepaper waar je als ondernemer rekening mee moet houden als je kapitaal wilt ophalen en wat je zelf kan doen om ervoor te zorgen dat financiers jouw hun vermogen toevertrouwen.

Inhoudsopgave

• Inleiding	4
• De groeimotor van de Nederlandse economie	6
• Groeien kost geld	11
• <i>Interview - Waarom online leerplatform Drillster doelbewust koos voor een lening</i>	14
• Ondernemen is vooruitkijken	17
• <i>Interview - Marketplace Distri richt zich op snel groeiende B2B-markt op Amazon</i>	20

Inleiding

Nieuwe markten betreden, het innoveren van producten en diensten, het aannemen van mensen of het doen van een overname. Als ondernemer ben je altijd bezig je bedrijf verder te brengen. Je ziet kansen, bent gedreven en wilt groeien. Maar groeien kost geld. En snel groeien vraagt om nog meer geld.

Veel ondernemers ervaren de beperkte toegang tot financiering als de belangrijkste belemmering voor groei. Dat ligt voor een belangrijk deel aan de aanbodzijde van geld. Het financieringslandschap is sinds de crisis in 2008 sterk veranderd en het krijgen van zakelijk krediet bij de banken is minder vanzelfsprekend geworden. Banken willen zo min mogelijk risico nemen en zijn terughoudend in het financieren van MKB-bedrijven. De coronacrisis heeft de deur van banken voor MKB-bedrijven nog verder op slot gedaan.

Nieuwe partijen melden zich

De afgelopen jaren zijn tal van nieuwe financieringspartijen de markt opgekomen en deze spelers hebben een serieuze positie binnen het financieringslandschap ingenomen. Ook de overheid komt met een groot aantal initiatieven naar de markt om de Nederlandse ondernemers van kapitaal te voorzien.

Aangewakkerd door de historisch lage rente en de zoektocht naar rendement van beleggers, staat er heel veel geld aan de zijlijn dat een bestemming zoekt.

“ALS DIT STILSTAANDE GELD IN BEWEGING ZOU KOMEN EN DEELS ZIJN WEG VINDT NAAR HET NEDERLANDSE MKB, ZOU DAT VOOR EEN ENORME BOOST VAN DE ECONOMIE ZORGEN.”

Als dit stilstaande geld in beweging zou komen en deels zijn weg vindt naar het Nederlandse MKB, zou dat voor een enorme boost van de economie zorgen.

Maar ook aan de vraagzijde van geld, bij de ondernemer, is nog veel ruimte voor verbetering. Wat kunnen bedrijven zelf doen om de toegang tot financiering te vereenvoudigen? Wat maakt het dat de ene ondernemer wel kapitaal kan ophalen en de andere niet? Cruciaal is te bepalen welke financieringsvorm passend is voor jouw bedrijf en daar tijdig op te acteren. Kennis van financiering is vaak onvoldoende en ondernemers zijn niet bekend met de mogelijkheden.



Investeerders zijn kritisch

Soms is het nog gewoon te vroeg om extern geld op te halen en zal groei uit eigen middelen moeten worden behaald. Zo hoeft een startup niet bij een private equity partij aankloppen en zijn positieve cashstromen een vereiste voor het verkrijgen van een lening. Traditioneel wordt daarbij vooral achteruit gekeken en tellen de resultaten uit het verleden.

Voor groeibedrijven lijkt vreemd vermogen dan al snel geen optie. Duidelijk is dat ondernemers nergens zomaar geld krijgen en investeerders kritisch zijn waar zij hun geld in investeren.

Wat kan je nu doen om je kansen te vergroten voor het verkrijgen van financiering?

De sleutel tot succes ligt in het tijdig kijken naar de toekomstige financieringsbehoefte. Wat moet je vandaag doen om je groei van morgen te financieren? Veel ondernemers zijn zo in het hier en nu bezig, dat zij vergeten de financiering goed te regelen. Totdat zij er tegenaan lopen.

Dan sta je met je rug tegen de muur en kun je geen kant meer op. Dat moet je zien te voorkomen. Tijdig de financiering goed regelen is cruciaal voor elk bedrijf.

Dit heeft het whitepaper voor je te bieden:

- Het geeft inzicht in welke financieringsvorm geschikt is voor jouw bedrijf.
- Het helpt je met het maken van een inschatting of vreemd vermogen past bij het realiseren van je groeiambities.
- Je weet precies wat je te doen staat om succesvol te zijn in het ophalen van financiering.
- Tot slot geeft het je een beeld van de veranderingen in het financieringslandschap en maak je kennis met financieringsvormen waarvan je het bestaan misschien niet wist.

De groeimotor van de Nederlandse economie

Cruciale rol van het MKB

Het Nederlandse midden- en kleinbedrijf is de motor van de Nederlandse economie. Van alle Nederlandse bedrijven valt 99% in deze categorie. Hiervan is ruim 66% zzp'er en minder dan 1% valt onder het grootbedrijf. Ruim 33% is MKB-ondernemer met maximaal 250 werknemers. Een groeiend MKB is cruciaal voor de werkgelegenheid. Deze bedrijven zijn verantwoordelijk voor ruim 60% van de toegevoegde waarde in het Nederlandse bedrijfsleven en zorgen voor ruim 70% van de werkgelegenheid.

De Nederlandse MKB-markt bestaat uit ruim 440.000 bedrijven. Deze markt bestaat voor het overgrote deel uit microbedrijven. De definities van het midden- en kleinbedrijf zoals vastgesteld door de Europese Commissie zijn als volgt:

- **Middelgroot:** minder dan 250 werknemers, een jaaromzet van hoogstens € 50 miljoen of een jaarlijks balanstotaal kleiner of gelijk aan € 43 miljoen.
- **Klein:** minder dan 50 werknemers, een netto-jaaromzet van hoogstens € 10 miljoen of een balanstotaal kleiner of gelijk aan € 10 miljoen.
- **Micro:** minder dan 10 werknemers en een jaaromzet van hoogstens € 2 miljoen of een jaarlijks balanstotaal kleiner of gelijk aan € 2 miljoen.

Ondernemend ecosysteem

Nederland heeft één van de meest concurrerende economieën ter wereld. In 2019 was de Nederlandse economie zelfs nog de meest concurrerende van Europa. De laatste jaren is onze economie bovendien veel dynamischer geworden, we leveren bedrijven van wereldklasse. Innovatie staat hoog op de agenda en de innovatiekracht in ons land groeit jaarlijks. Het blijven investeren om die toppositie te behouden is belangrijk om ook op termijn onze werkgelegenheid en welvaart op peil te houden.

Maar een klein deel van het Nederlandse MKB kwalificeert zich als snelle groeier. Uit verschillende onderzoeken blijkt dat juist snelgroeiende bedrijven voor bovengemiddelde productiviteitsgroei en een hoge mate van innovatie zorgen. Zij investeren meer in digitalisering, ICT en product- en procesinnovatie.

“HET BLIJVEN INVESTEREN OM DIE TOPPOSITIE TE BEHOUDEN IS BELANGRIJK OM OOK OP TERMIJN ONZE WERKGELEGENHEID EN WELVAART OP PEIL TE HOUDEN.”

Zowel startups als scale-ups zijn belangrijke innovators van de economie en een cruciaal onderdeel van de Nederlandse economie op het gebied van nieuwe bedrijfsactiviteiten en het creëren van nieuwe banen.

Grote verschillen bij impact corona

Uit diverse onderzoeken blijkt dat ongeveer de helft van de MKB-ondernemers als gevolg van de tweede coronagolf met liquiditeitsproblemen te maken krijgt. Het is duidelijk dat er grote verschillen zijn in impact die de crisis heeft per sector en bedrijf. Voor bedrijven in de zwaar getroffen sectoren is vrijwel niets mogelijk en is het een kwestie van overleven. Juist bij de door data- en technologie gedreven bedrijven zien we een enorme versnelling. Met innovaties en oplossingen voor uitdagingen die eerder niet als urgent werden ervaren, hebben deze bedrijven nieuwe klanten aan zich weten te binden. Veel snelgroeibedrijven hebben deze tijd ook genomen om zaken op orde te krijgen en processen te optimaliseren. Zij zijn meer dan ooit klaar om door te groeien naar de volgende fase. De crisis heeft op vele terreinen voor een versnelling en ontwikkeling gezorgd, die anders wellicht vele jaren had geduurd.

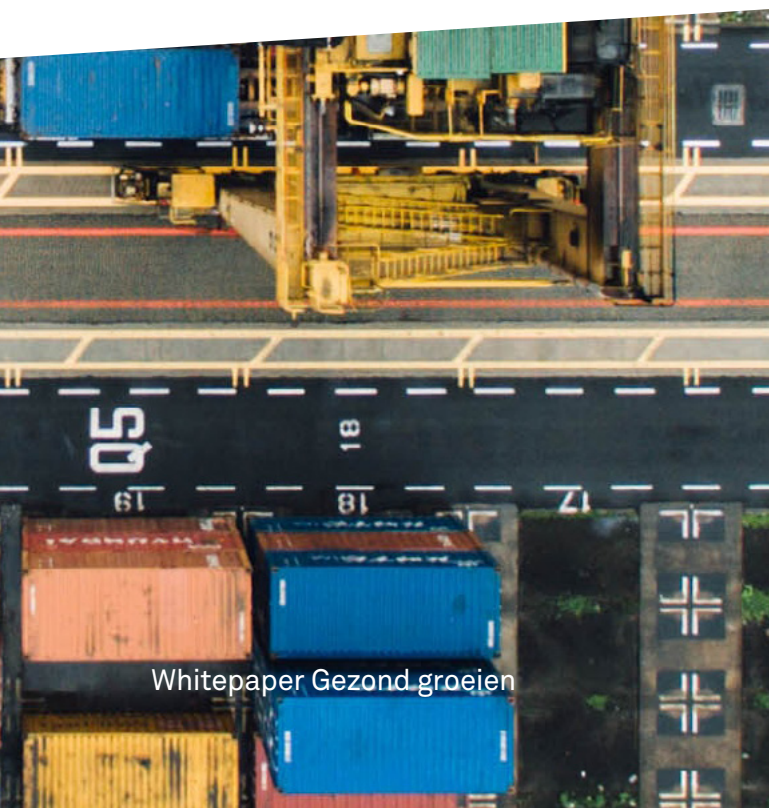
“VEEL ONDERNEMERS GEVEN AAN DAT DE BEPERKTE TOEGANG TOT FINANCIERING DE BELANGRIJKSTE REM IS VOOR HUN GROEI.”

Duurzame groei

Een gezond en groeiend MKB is belangrijk voor de vitaliteit en de banencreatie van de Nederlandse economie. Veel ondernemers geven aan dat de beperkte toegang tot financiering de belangrijkste rem is voor hun groei. En dat heeft een vergaande impact. Niet alleen de bedrijven worden hierdoor geremd in hun groeiplannen, ook blijft de Nederlandse concurrentiepositie en innovatiekracht dan achter bij andere landen. Uiteindelijk zorgt het ervoor dat we als samenleving minder vooruitgang boeken dan mogelijk.

De rol van de bank

MKB-ondernemers krijgen steeds vaker de deksel op hun neus als ze een financieringsaanvraag indienen bij een bank. Van oudsher wordt de aanbodzijde van de Nederlandse financieringsmarkt gekenmerkt door de concentratie van de drie grootbanken die het leeuwendeel van de financiering aan het MKB voorzien. Als gevolg van de hogere kapitaaleisen, zijn banken de laatste decennia terughoudender in het verstrekken van krediet. Door de coronacrisis is deze terughoudendheid nog groter geworden en is de deur verder op slot gegaan. Wachttijden voor MKB-kredieten zijn lang en de kosten zijn hoog. De kleinere kredieten zijn simpelweg niet lonend voor de banken. De hogere eisen, het sluiten van de kantoren en het wisselen van personeel, zijn enkele redenen dat de bank als niet toegankelijk wordt beschouwd door ondernemers met een financieringsaanvraag.



Als je over onze landgrenzen kijkt, is het niet ongewoon dat banken weinig bedrijven financieren. In de VS zijn bedrijven voor slechts 20% door banken gefinancierd en 80% door niet-bancaire partijen. In Nederland is dit nu nog precies andersom.

We kunnen er zeker van zijn dat de veranderingen in het Nederlandse financieringslandschap nog maar aan het begin staan. Ze markeren echter de overgang naar een markt met compleet andere verhoudingen, met een steeds belangrijkere rol voor investeerders. De traditionele rol van banken als financier van het MKB zal kleiner worden en nieuwe marktspelers hebben hun intrede gedaan. Hierdoor is in de afgelopen jaren een nieuwe markt voor bedrijfsfinanciering ontstaan. Deze markt groeit hard en wordt steeds professioneler.

Uit de cijfers van het jaarlijkse onderzoek van Stichting MKB Financiering naar non-bancaire financiering binnen het MKB komt naar voren dat financiering zonder bank in Nederland de experimentele fase voorbij is en deze nu een serieuze positie in de mkb financieringsmarkt heeft ingenomen.

Ronald Kleverlaan, voorzitter Stichting MKB Financiering over het onderzoek:

"Een steeds groter deel van de Nederlandse ondernemers heeft in 2019 en de jaren daarvoor ervaring opgedaan met nieuwe aanbieders van MKB-financiering. Eén op de vijf ondernemers wist deze nieuwe financiers te vinden die ook nu tijdens de corona crisis van toegevoegde waarde zijn."

Het onderzoek blikt terug op 2019, voor de corona crisis. De corona crisis zal invloed hebben op de groei van de non-bancaire financieringsmarkt maar als de toenemende trend van klein zakelijke financieringen de komende jaren doorzet, nemen de non-bancaire financiers de rol als grootste geldschieter rond 2023 over van de banken.

Ook Koningin Maxima onderstreept het belang van vernieuwing en roept op tot verdergaande innovatie in financieren.

"INVESTEREN IN INNOVATIE VRAAGT OM INNOVATIE IN INVESTEREN".

6 november hield Koningin Maxima een toespraak in haar functie van lid van het Nederlands Comité voor Ondernemerschap. Daarin schonk ze aandacht aan de ontwikkelingen in ondernemerschap in Nederland en de bijdrage die het MKB levert aan de economie. Twee aspecten die zij vervolgens in haar toespraak nader toelichtte betroffen de rol en het belang van **innovatie** door het MKB enerzijds en anderzijds de **financiering** van het MKB.

Overheid en investeerders kunnen zorgen voor beweging

Ook de overheid is zich terdege bewust van de kloof tussen vraag en aanbod van financiering. Zij hebben de ambitie om het financierings-tekort voor het Nederlandse MKB te verkleinen en zo de Nederlandse economie een impuls te geven. Zij pleiten dan ook voor een gezonde en verdere ontwikkeling van het financierings-landschap en lanceren tal van initiatieven om de markt van MKB-financiering weer vlot te trekken.

Naast de diverse steunpakketten van de overheid rondom COVID-19, kondigde het kabinet op 30 oktober aan om in samenwerking met Invest-NL 500 miljoen beschikbaar te stellen aan drie groeifondsen. De overheid legt hier ook de verbinding met non-bancaire financiers.

De overheid erkend dat door het verschillende blikveld van banken en non-bancaire financiers, deze non-bancaire financiers een aanvullend financieringsaanbod bieden aan de markt. Eén van de groeifondsen zal worden ingezet om non-bancaire financiers te ondersteunen in hun funding van groeibedrijven.

Op Nederlandse spaarrekeningen van particulieren, staat meer dan € 330 miljard stil. Ook pensioenfondsen en andere professionele beleggers zijn in deze lage rente omgeving naarstig op zoek naar rendement op hun vermogen. Als zij dit kapitaal voor een deel op een voor hen efficiënte en doeltreffende manier aan het werk zouden zetten ten gunste van de BV Nederland, zou dit zorgen voor een ongekende positieve beweging en groei.

THINK
OUTSIDE
THE BOX

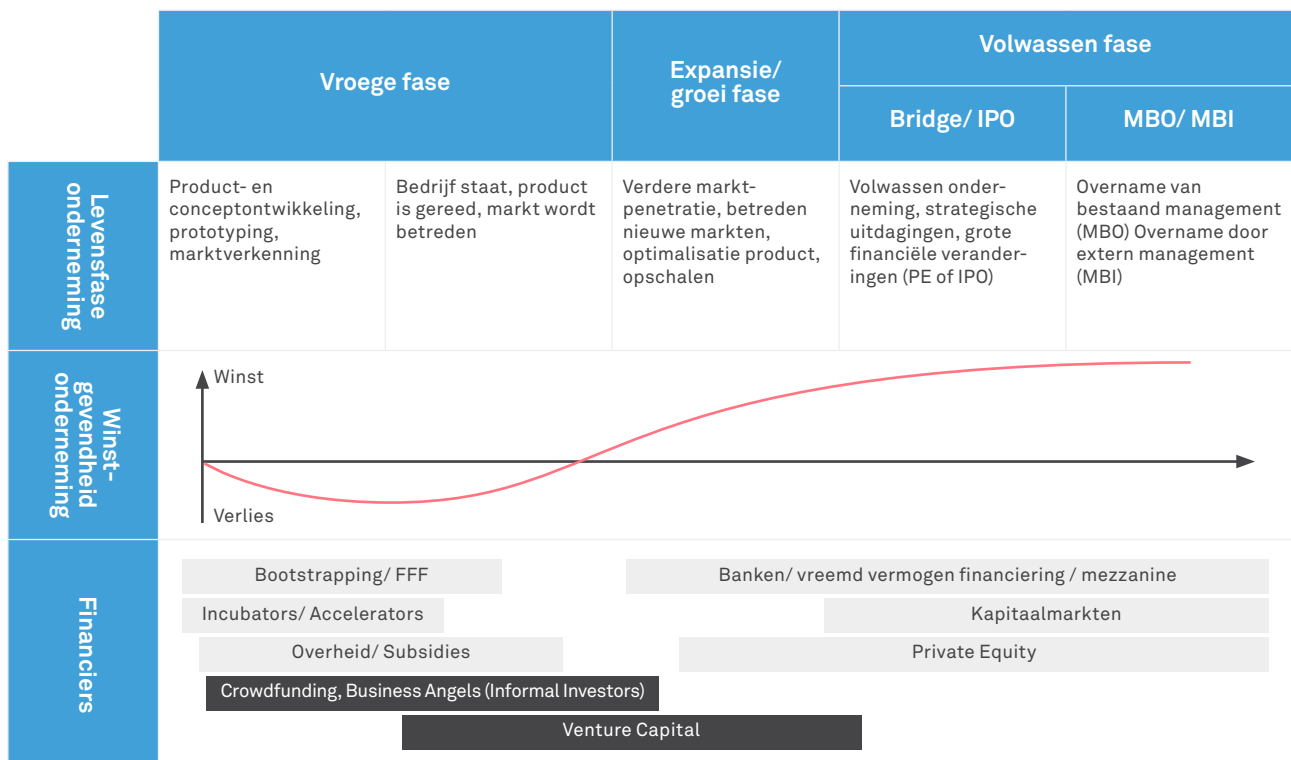
Groeien kost geld

Investeren is de basis voor het vergroten van het verdienvermogen van bedrijven op de langere termijn. Geld wordt dan immers doelgericht aan het werk gezet. Zonder investeringen kan geen bedrijf op de lange termijn succesvol blijven. Juist door te blijven ontwikkelen, nieuwe afzetmarkten te betreden en te innoveren, kan je als bedrijf versnellen en duurzaam succesvol blijven.

Groei van een bedrijf vergt financiering. Snelle groei vraagt extra financiering. Gelukkig is er voor elke fase van een onderneming een passende financieringsvorm. Afhankelijk van de aard van de onderneming en de fase waarin je verkeert, kan worden bepaald of de groei uit eigen middelen gefinancierd kan worden, of dat er extern vermogen nodig is.

“HET IS CRUCIAAL DAT JE ALS ONDERNEMER GOED BEPAALD WELKE FINANCIERINGSVORM HET BESTE PAST BIJ JOUW BEDRIJF EN DE FASE WAARIN HET BEDRIJF VERKEERT.”

Bedrijven in de startup fase worden vaak gefinancierd uit eigen middelen of door financiering via de zogenaamde "FFF" (friends, family en fools). Veel bedrijven bootstrappen de eerste jaren. Dit is het financieren van groei door de winsten te herinvesteren in het bedrijf. Dit kan zeker de eerste periode een goede optie zijn.



Maar als je een innovatief product of dienst hebt, écht wilt versnellen en de concurrentie voor wilt blijven, dan heb je vaak aanvullend kapitaal nodig.

Bij het ophalen van extern kapitaal kun je kiezen voor eigen vermogen (je ontvangt geld van investeerders die in ruil aandelen en zeggenschap krijgen in je bedrijf) of vreemd vermogen (je ontvangt geld in de vorm van een lening waarover je rente en aflossing verschuldigd bent). Beide vormen komen voor in vele soorten en maten. Welke vorm het beste past voor jouw bedrijf is mede afhankelijk van de fase waarin het bedrijf zit, het type bedrijf en de benodigde financiering. Veruit de belangrijkste bepalende factor voor de keuze tussen vreemd vermogen of risicokapitaal is de vraag of de onderneming al winstgevend is.

Groeiversnelling

Om voor een lening in aanmerking te komen, moet er voldoende kasstroom zijn. De belangrijkste vraag die een ondernemer bevestigend moet kunnen beantwoorden is: 'kunnen toekomstige rente en aflossingen betaald worden uit de kasstroom?'

WAAR VOOR JE GELD

In principe kan financiering van werkkapitaal, groei, internationale expansie, het doen van overnames, het uitkopen van een bestaande aandeelhouder en het herfinancieren van een bestaande lening, gefinancierd worden met vreemd vermogen.

Snelle groeiers en innovatieve bedrijven kloppen vaak tevergeefs aan bij traditionele vreemd vermogensverschaffers. Banken financieren immers op basis van historische resultaten en nemen de toekomstverwachtingen niet mee in hun beoordeling. De Amerikaanse komiek Bob Hope noemde een bank in de jaren zestig al gekscherend een plek waar je geld kunt lenen als je kunt bewijzen dat je het niet nodig hebt. Er is al die jaren weinig veranderd. Om te voldoen aan de solvabiliteitseisen van banken moet je in feite sparen om te kunnen lenen bij de bank.

“OM VOOR EEN LENING IN AANMERKING TE KOMEN, MOET ER VOLDOENDE KASSTROOM ZIJN. DE BELANGRIJKSTE VRAAG DIE EEN ONDERNEMER BEVESTIGEND MOET KUNNEN BEANTWOORDEN IS: ‘KUNNEN TOEKOMSTIGE RENTE EN AFLOSSINGEN BETAALD WORDEN UIT DE KASSTROOM?’



“De bank is een plek waar je geld kunt lenen, als je kunt bewijzen dat je het niet nodig hebt.”

Bob Hope

Groeibedrijven die willen versnellen denken daarom vaak dat het verkopen van een deel van de aandelen de enige manier is om aan kapitaal te komen. Business angels, informals of Venture Capitalists (VC's) brengen in deze fase dan risicodragend kapitaal in, in ruil voor aandelen en zeggenschap in jouw bedrijf. In een veel latere fase komen de private equity bedrijven (de 'big guys') in beeld of wordt er gekeken naar een beursgang.

“ONDERNEMERS DIE ERVAN OVERTUIGD ZIJN DAT ER VOLOP MOGELIJKHEDEN ZIJN OM HUN BEDRIJF DOOR TE LATEN GROEIEN OP BASIS VAN HUN STERKE BUSINESS- EN VERDIENMODEL, VOELEN ER WEINIG VOOR OM IN DEZE FASE DE AANDELEN GOEDKOOP VAN DE HAND TE DOEN EN NU AL TE VERWATEREN.”

Verwateren?

In deze eerste fase van groei, komt voor veel ondernemers gevoelsmatig het verkopen van een deel van het bedrijf om te kunnen versnellen, te vroeg. Ondernemers die ervan overtuigd zijn dat er volop mogelijkheden zijn om hun bedrijf door te laten groeien op basis van hun sterke business- en verdienmodel, voelen er weinig voor om in deze fase de aandelen goedkoop van de hand te doen en nu al te verwateren.

Bij gebrek aan andere (bekende) alternatieven wordt dan helaas vaak de keuze gemaakt om de ambities en groeiplannen naar beneden bij te stellen en wordt gekozen voor organische groei.

“MET EEN LENING KAN HET WINSTPOTENTIEEL VAN HET BEDRIJF VERDER WORDEN BENUT EN DE WAARDE WORDEN VERHOOGD, ZONDER DAT DAARVOOR AANDELEN VAN DE HAND WORDEN GEDAAN OF ZEGGENSCHAP WORDT OPGEGEVEN.”

Juist in die fase dat er tractie komt en het bedrijf mooie stappen vooruit maakt, kan een financiering met vreemd vermogen aantrekkelijk zijn voor een ondernemer om te versnellen. Want met een lening kan het winstpotentieel van het bedrijf verder worden benut en de waarde worden verhoogd, zonder dat daarvoor aandelen van de hand worden gedaan of zeggenschap wordt opgegeven.

Veel nieuwe financieringspartijen kijken verder dan alleen de bedrijfsresultaten uit het verleden. Zij kijken naar de cashflow in combinatie met het bedrijfs- en verdienmodel en bepalen zo met welke zekerheid de lening kan worden terugbetaald. Daarmee bieden zij een ondernemend alternatief voor de traditionele banken en zijn zij een belangrijke katalysator voor groeibedrijven.

what if i fall? oh, but darling, what if you fly?

Erin Hanson

ALS JE WILT VERSNELLEN EN DE KEUZE HEBT IN DE FINANCIERINGSVORM....

Lening: € 500.000, -

- Looptijd van 4 jaar, tegen 7% per rente per jaar

Investering: € 500.000, -

- tegen 20% van de aandelen en zeggenschap

Stel dat je in die 4 jaar met deze kapitaalinjectie, de waarde van je bedrijf kan opschroeven van € 2,5 miljoen naar € 5 miljoen...

Voor welke vorm van kapitaal zou jij kiezen?

De financieringskosten zijn bij de lening € 70.000 over deze 4 jaar, die staan vast en zijn zichtbaar, waardoor het in eerste instantie een dure keuze lijkt. Echter de kosten voor de investering in aandelen bedragen bij deze waardestijging € 500.000,-.

Waarom online leerplatform Drillster doelbewust koos voor een lening

Internationaliseren kost geld. En dus gaat Drillster in 2018 op zoek naar een manier om die ambitie te financieren. De scale-up kiest voor een lening in plaats van risicokapitaal. *"Zo kunnen we eerst de waardering van ons bedrijf opschroeven"*, aldus co-founder Marco van Sterkenburg.

Digitaal leren is in opmars. Al jarenlang. En door de coronacrisis komt die ontwikkeling in een stroomversnelling, nu steeds meer bedrijven en onderwijsinstellingen min of meer noodgedwongen de volledige potentie van digitale leeroplossingen ontdekken. Het is in deze markt waar Drillster opereert, het bedrijf dat in 2011 door Thomas Goossen en Marco van Sterkenburg werd opgericht.

Wat is het onderscheidend vermogen van Drillster?

"Veel leeroplossingen zijn gebaseerd op het eenmalig ontwikkelen van kennis en competenties. Je komt in een leslokaal of logt ergens in, luistert naar de aanwijzingen, vult oefenvragen in en doet een toets. Er is dan sprake van een zogeheten kennispijk, die na verloop van tijd weer wegzakt. We noemen dat de vergeetcurve.

Drillster combineert wetenschappelijk onderzoek met artificial intelligence en big data om die vergeetcurve vóór te blijven. Zo wordt de noodzakelijke kennis van mensen dus altijd op tijd bijgewerkt. Wij leveren het platform, de content komt van andere partijen."

Hoeveel gebruikers hebben jullie inmiddels?

"Dat zijn er meer dan 1 miljoen. Samen voeren zij elke maand meer dan 10 miljoen leeritems uit. Ter vergelijking: in 2016 waren het nog 350.000 gebruikers. Een paar van onze klanten zijn KLM, Rabobank, Alliander, TUIFly, Blokker en Crédit Agricole. Met de technologie van Drillster zorgen zij ervoor dat hun medewerkers continu over het kennisniveau beschikken dat nodig is om goed en veilig hun werk te doen."

Jullie zijn in 2011 begonnen, in het hart van de vorige crisis. Was dat moeilijk?

"Financieel gezien wel, want we zijn met weinig geld gestart. We moesten daarom snel klanten aan boord zien te krijgen, om op die manier de eerste fase van onze groei te kunnen financieren. Tegelijkertijd zaten we nog midden in de ontwikkeling van ons platform. Na ongeveer anderhalf jaar is het gelukt om seed capital op te halen bij een klein investeringsfonds.

Later volgde bij diezelfde partij nog een tweede ronde. Daarmee konden we een sales-apparaat optuigen."



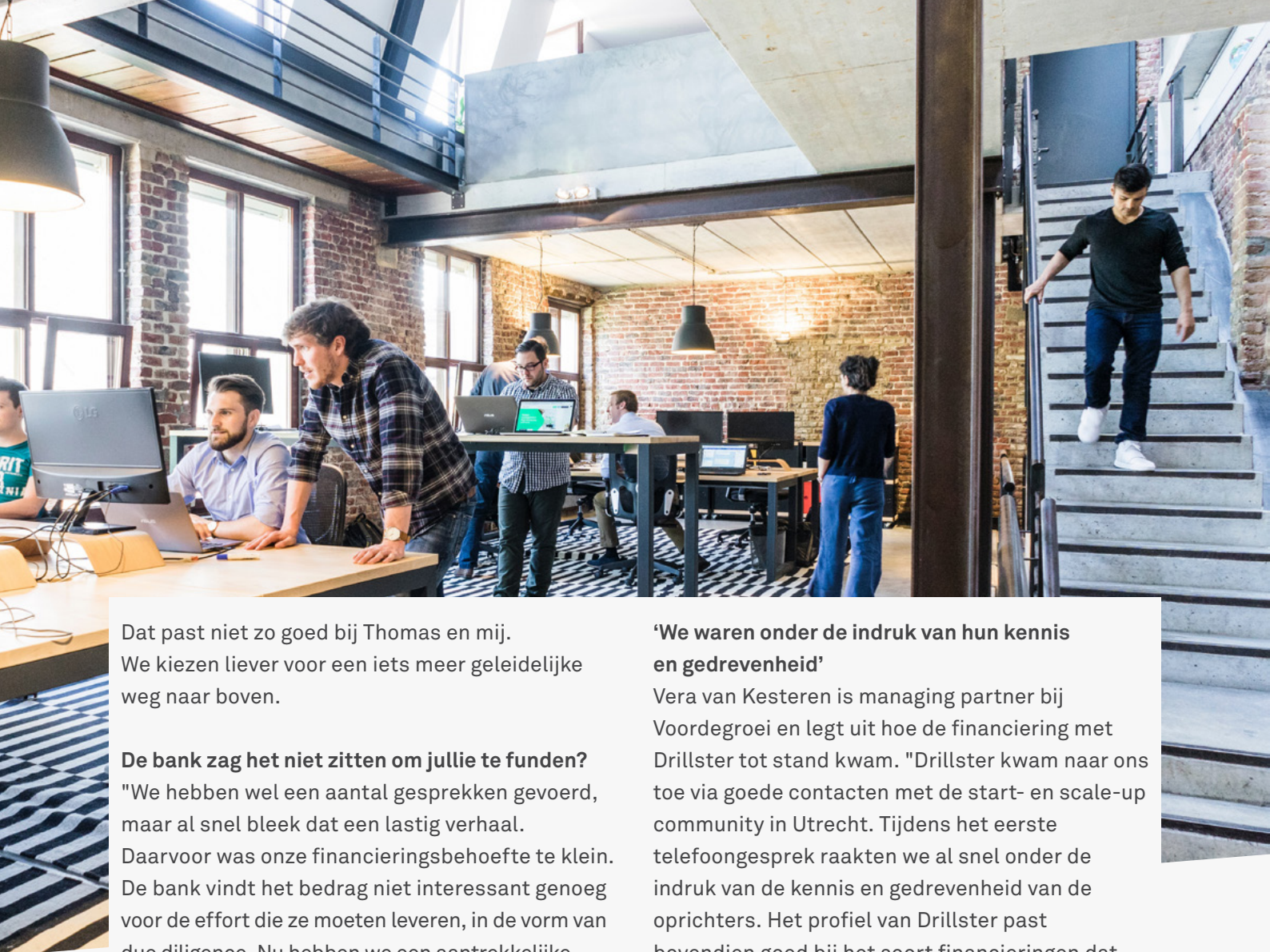
Begin 2017 hadden jullie weer behoefte aan financiering. Waarom koos je niet opnieuw voor risicokapitaal?

"We hanteren een volume-model en rekenen dus af naar het aantal gebruikers bij een bedrijf, uitgever of onderwijsinstelling. In de praktijk zie je dat een nieuwe klant onze oplossing eerst implementeert op één of twee afdelingen en pas dan verder in de organisatie uitrolt. Zo duurt het gemiddeld anderhalf tot twee jaar voordat het potentieel van een licentie volledig wordt benut. We waren in die periode met diverse grote partijen in gesprek en wisten door deze ervaring: over twee jaar staan we er een stuk beter voor. We zijn als partij dan veel interessanter voor grote investeerders en worden dan naar alle waarschijnlijkheid hoger gewaardeerd. Een nieuwe grote ronde zou dus te vroeg zijn, we wilden eerst een tussenstap maken om door te kunnen groeien."

HEEL WAT JONGE BEDRIJVEN ZIEN LENEN ALS LASTIG. ER ZIJN IMMERS AFLOSVERPLICHTINGEN EN WAT NU ALS JE DAAR NIET AAN KUNT VOLDOEN?

Die tussenstap werd een lening bij Voordegroei, van € 250.000 om precies te zijn. Hoe zijn jullie dat geld gaan besteden?

"We hadden tot twee jaar geleden vooral een nationaal profiel. Met dit bedrag konden we in een aantal landen sales-mensen aannemen om het bedrijf internationaal op de kaart te zetten. Zo zijn we nu actief in de Verenigde Staten, Frankrijk en Spanje. Ook met deze stap maken we van Drillster een meer volwassen bedrijf en trekken we straks een ander soort investeerders aan. Bovendien zagen we het niet zitten om al in 2017 met een big bang een miljoenenbedrag op te halen en in één keer tien tot vijftien nieuwe mensen aan te nemen."



Dat past niet zo goed bij Thomas en mij.
We kiezen liever voor een iets meer geleidelijke
weg naar boven.

De bank zag het niet zitten om jullie te funden?

"We hebben wel een aantal gesprekken gevoerd,
maar al snel bleek dat een lastig verhaal.
Daarvoor was onze financieringsbehoefte te klein.
De bank vindt het bedrag niet interessant genoeg
voor de effort die ze moeten leveren, in de vorm van
due diligence. Nu hebben we een aantrekkelijke
constructie bij Voordegroei met een looptijd van
vier jaar, inclusief flexibiliteit van aflossen.
Dat hebben we het eerste jaar niet hoeven doen,
een periode die door ons is benut om nieuwe
deals rond te maken om zo een stevigere
financiële basis te leggen."

**Wat adviseer je andere groeiende bedrijven die nu
twijfelen tussen durfkapitaal of een lening?**

"Heel wat jonge bedrijven zien lenen als lastig.
Er zijn immers aflosverplichtingen en wat nu als
je daar niet aan kunt voldoen? Ik geef toe: die
twijfels had ik aanvankelijk ook. Waar het vooral om
gaat is dat je goed onderzoekt welke constructie het
beste past bij de fase waarin je bedrijf verkeert.
Wanneer je voor de komende jaren enige zekerheid
hebt in de omzet die je gaat draaien, dan kan lenen
een heel aantrekkelijke optie zijn. Je geeft geen
aandelen weg en houdt met andere woorden de
zeggenschap over je bedrijf. "

**'We waren onder de indruk van hun kennis
en gedrevenheid'**

Vera van Kesteren is managing partner bij
Voordegroei en legt uit hoe de financiering met
Drillster tot stand kwam. "Drillster kwam naar ons
toe via goede contacten met de start- en scale-up
community in Utrecht. Tijdens het eerste
telefoongesprek raakten we al snel onder de
indruk van de kennis en gedrevenheid van de
oprichters. Het profiel van Drillster past
bovendien goed bij het soort financieringen dat
wij doen: een sterk team, in de tweede of derde
fase van de groei, een schaalbaar model en
positieve omzetcijfers. We hebben vervolgens de
cijfers geanalyseerd en zijn op bezoek gegaan."

"Tijdens dat gesprek wilden we de ondernemers
in de ogen kunnen kijken en stelden we vragen
over het team, het businessmodel en hun plannen
voor de toekomst. Marco en Thomas waren vooral op
zoek naar financiering, zonder te hoeven verwateren.
Ze hebben immers al aandeelhouders aan boord
met wie ze kunnen sparren. Een bedrijfslening bij
Voordegroei was voor deze fase dan ook dé ideale
financieringsoplossing. Om de zoveel tijd
presenteert Marco een update over de vorderingen
die zijn bedrijf maakt en die delen we met onze
investeerdere. Zij hebben geen zeggenschap,
maar voelen zich zo wel verbonden aan Drillster."

Ondernemen is vooruitkijken

De beperkte toegang tot financiering die ondernemers ervaren, kan zeker niet geheel verweten worden aan de houding van banken. Ook de ondernemer heeft hier nog veel te winnen. De vaak beperkte kennis van de eigen cijfers en de onbekendheid met de financieringsmarkt, is medeoorzaak van het niet goed kunnen regelen van een financiering.

Cash is king

Je kunt groeien en winst maken, maar zonder cash ga je failliet. Als je winst op je balans hebt staan, maar je debiteuren betalen niet én de voorraad blijft onverkocht, komt er geen geld binnen om de salarissen te betalen. Bedrijven gaan niet failliet aan verliezen. Bedrijven gaan failliet als er onvoldoende geld binnenkomt om de schuldeisers te betalen.

BEDRIJVEN GAAN NIET FAILLIET AAN VERLIEZEN. BEDRIJVEN GAAN FAILLIET ALS ER ONVOLDOENDE GELD BINNENKOMT OM DE SCHULDEISERS TE BETALEN.

Vandaar ook het bekende gezegde ‘revenue is vanity, profit is sanity but cash is reality’. Met andere woorden: je kunt opscheppen over een hoge omzet, maar een stabiele cashflow is pas echt een teken van succes. Dat zorgt ervoor dat je kan groeien. Je cashpositie (of liquiditeitspositie) is de buffer in je bedrijf waarmee je verwachte en onverwachte liquiditeitsproblemen op kan lossen. Het is de hoeveelheid ‘contant’ geld in je bedrijf

waarover je direct kan beschikken. Door te sturen op cashflow, ben je in staat om je bedrijf goed te managen en door lastige periodes heen te leiden en de groei te stimuleren.

Bedrijven die groeien hebben behoefte aan cash. Om te groeien wordt geïnvesteerd in bijvoorbeeld machines, personeel of productontwikkeling. Vaak hebben deze investeringen pas na enige tijd effect op wat er binnen komt. De personeelskosten lopen op en steeds meer geld zit vast in debiteuren en voorraden. Het sturen op cashflow is van cruciaal belang om je bedrijf succesvol te laten groeien.

Zet groot licht aan

Om als ondernemer succesvol te zijn, moet je precies weten aan welke knoppen je kunt draaien en welk effect dat heeft op je bedrijfsvoering en resultaten. Net zoals rijden in een auto, is het van groot belang te weten wat het effect is van het geven van wat meer gas, een beetje naar rechts sturen of het licht aanzetten. Ondernemen is niet anders. Een goed dashboard geeft je inzicht en helpt je de juiste keuzes te maken. Dat is altijd belangrijk, maar zeker in crisistijd moet je weten waar je op stuurt en volledig zicht hebben. In het donker langs de weg komen te staan zonder benzine, is het laatste dat je wilt.

“HET STUREN OP CASHFLOW IS VAN CRUCIAAL BELANG OM JE BEDRIJF SUCCESVOL TE LATEN GROEIEN.”



In het verlengde daarvan is het kennen van diverse scenario's van grote toegevoegde waarde. Juist omdat de toekomst onzeker is en geen enkele ondernemer weet hoe zijn pad er precies uitziet, geeft het hebben van verschillende groeiscenario's houvast. Maak ook een liquiditeitsplanning met een worst-case scenario. Investeer in een gebruikersvriendelijk softwareprogramma dat hierbij helpt en richt het in één keer goed in. Daardoor weet je precies hoe je ervoor staat. Je zal zien dat het meer rust geeft en keuzes sneller gemaakt kunnen worden.

What if

De Nederlandse houding ten opzichte van het aantrekken van externe financiering is relatief behoudend ten opzichte van de onze omringende landen. Mogelijk speelt onze zuinige aard hier een rol. Voor groeiondernemers is het belangrijk om groot te denken. Stel je zelf eens de vraag: 'Wat als ik onbeperkte middelen zou hebben, waar zou ik dat dan in investeren en welk effect zou dat hebben op mijn bedrijf'. Als je jezelf de ruimte geeft om zonder beperkingen te denken, worden bepaalde keuzes helderder en kunnen knopen worden doorgesneden.

Tijdig kijken naar financiering

De sleutel tot succes ligt ook in het tijdig kijken naar groeifinanciering. Wat moet je vandaag doen om je groei van morgen te financieren. Veel ondernemers zijn gewoon zo druk met het runnen van de business dat ze vergeten de financiering goed te regelen, totdat ze er tegen-aan lopen. Dan kan het te laat zijn en sta je met je rug tegen de muur. Je kunt geen kant meer op. Dat kan je voorkomen door je financiering tijdig op de agenda te zetten. Juist als het goed gaat moet je aan de toekomst denken en vooruitkijken.

Een geschikte partner

Even zo belangrijk als om **tijdig** te bedenken hoe je je toekomstige groei wil financieren, is om te bedenken **waar** je het wil financieren. Het kiezen van de juiste partner kan bepalend zijn voor je toekomstige succes. Denk na over wat je komt halen en wat je komt brengen.

Dit geldt zowel voor jou als de zakenpartner die gekozen wordt. Zoek je alleen financiering of ben je ook op zoek naar kennis? En hoe zorg je ervoor dat die kennis ook slim wordt ingezet?

Denk bij je keuze ook vooral hoe het zal zijn als het niet gaat zoals verwacht. Als er tegenslagen komen en het allemaal niet meer crescendo gaat. Heb je dan een betrouwbare, crisisproof partner naast je staan of een partij die een partijtje wil boksen?

Het invullen van een smart funding canvas kan helpen bij het inzichtelijk maken van de juiste keuze van het type investeerder. Het helpt je de juiste vragen te stellen en dwingt je tot nadenken over wat jij zoekt en wat je weggeeft. Zorg in ieder geval dat je ook de kleine lettertjes leest en geen eisen (de zogenaamde killerterms) accepteert waarbij je jezelf op de lange termijn in de voet schiet. Groei jezelf niet kapot door rare wensen van investeerders en bepaal goed wat je bereid bent in te leveren, in ruil voor financiering.

Door de bomen

Door de dominantie positie van de banken en de onbekendheid met andere financieringsvormen, heeft de ondernemer op het eerste gezicht weinig keuze voor financiering. Het aanbod van nieuwe financiers is echter groot en varieert sterk in aanbod, kwaliteit en professionaliteit. Ondernemers zien tussen de bomen het bos niet meer en vinden het lastig om de juiste partij te vinden voor hun financieringsvraag. Het aantal zelfstandig MKB-adviseurs dat deze markt betreedt om ondernemers verder te helpen, is sterk toegenomen. Veel adviseurs die aan banken waren verbonden zijn voor zichzelf begonnen. Ook accountants begeven zich steeds meer op dit pad. Advies van een adviseur of accountant kan van grote toegevoegde waarde zijn de juiste financieringspartij te vinden en daar een aanvraag succesvol in te dienen.

Be prepared

Zorg dat je goed bent voorbereid als je gaat praten met financiers. Het lijkt vanzelfsprekend om te doen, maar toch is dit in de praktijk een van de belangrijkste redenen waarom de aanvraag van een financiering al in een vroegtijdig stadium wordt afgewezen.

Het hebben van een duidelijke visie en een goed doordacht plan zijn absolute voorwaarden om voor financiering in aanmerking te komen. Zorg dat je als ondernemer weet waar je heen wilt en hoe je dat gaat bereiken.

Ken je cijfers en laat zien dat je weet wat je te doen staat als zaken anders lopen dan verwacht. Niet alleen voor de risicokapitaalverschaffers, maar ook voor veel vreemd vermogen verschaffers zijn het verhaal en de mensen achter de cijfers bepalend of ze overgaan tot investeren of niet. Zien we het gebeuren dat deze man of vrouw dit bedrijf de komende jaren succesvol naar de volgende fase leidt? Als je daarin weet te overtuigen, gaan er deuren voor je open.

“ZIEN WE HET GEBEUREN DAT DEZE MAN OF VROUW DIT BEDRIJF DE KOMENDE JAREN SUCCESVOL NAAR DE VOLGENDE FASE LEIDT? ALS JE DAARIN WEET TE OVERTUIGEN, GAAN ER DEUREN VOOR JE OPEN.”

Marketplace Distri richt zich op snel groeiende B2B-markt op Amazon

Van werkkleding tot professionele schoonmaakmiddelen en educatief speelgoed voor kinderdagverblijven. Marketplace Distri verkoopt ze via Amazon en speelt daarmee in op een groeiende trend: steeds meer bedrijven die online hun producten aanschaffen. Met een financiële injectie van Voordegroei kan het bedrijf nu verder doorstoten.

Stef van Boekel is al 10 jaar lang actief binnen de wereld van e-commerce. Jarenlang hielp hij als interim-specialist grote bedrijven succesvol de shift te maken naar een digitaal businessmodel. In 2018 startte hij zijn eigen bedrijf, Marketplace Distri. Een distributeur voor B2B-producten via Amazon. Het is een markt die volgens Van Boekel aan de vooravond staat van een explosieve groei. "De online B2B-markt staat op ongeveer hetzelfde punt als de online consumentenmarkt van 10 jaar geleden. Steeds meer bedrijven schaffen hun producten aan via het web en op die trend liften wij mee", aldus Van Boekel.

Marketplace Distri is distributeur

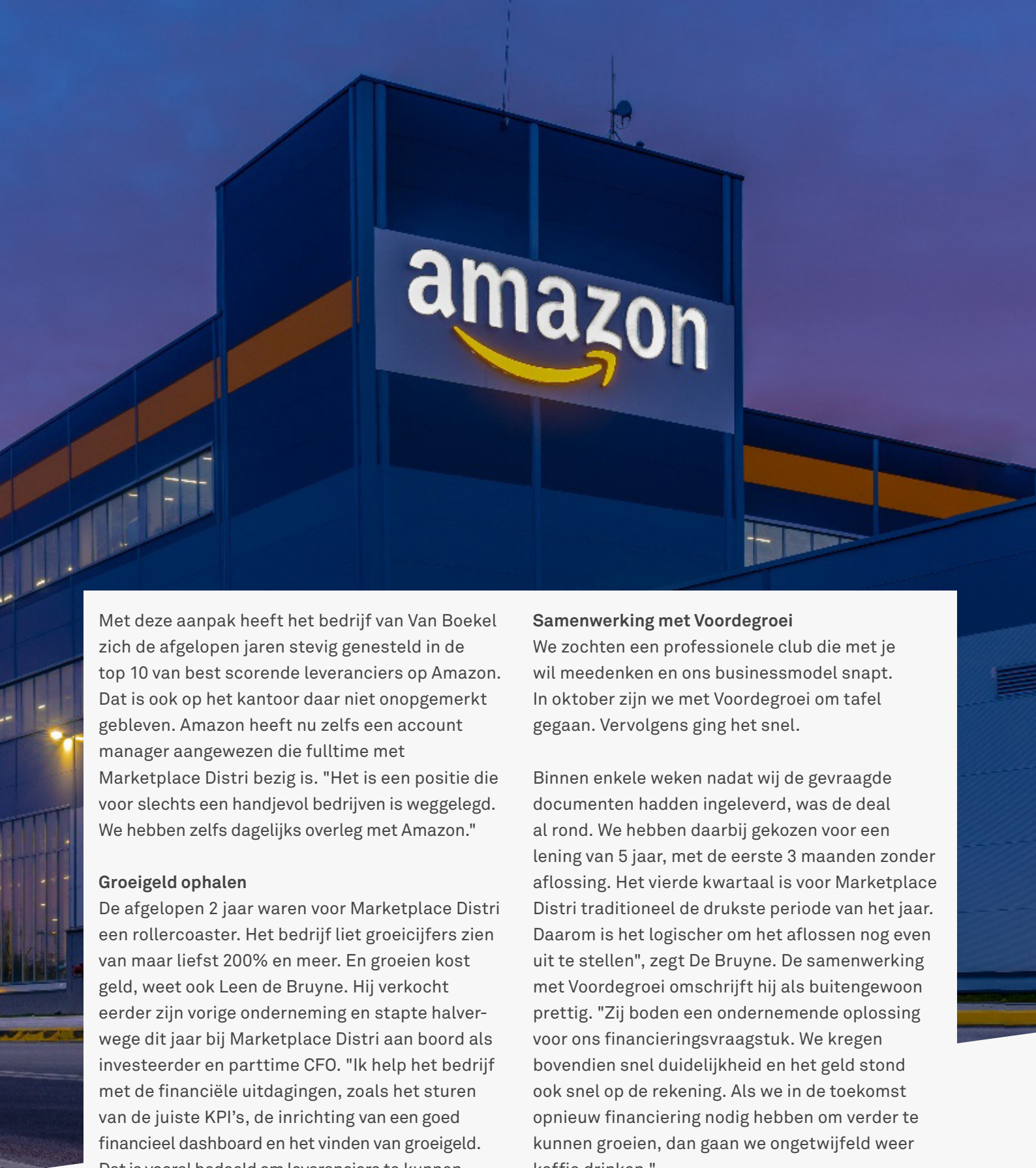
Daarbij richt hij zich inmiddels helemaal op Amazon. Zijn bedrijf heeft een team van specialisten dat precies weet hoe je de marketing, distributie en content regelt op 's werelds grootste e-commerce platform. In de meeste gevallen treedt Marketplace Distri daarbij op als distributeur. Het bedrijf koopt voor eigen rekening en risico producten op en regelt vervolgens de verkoop via Amazon. De fabrikant heeft daar dan verder geen omkijken meer naar en voor Marketplace Distri is de marge het verdienmodel.

Specialisme om producten te vermarkten

In Europa zijn inmiddels meer dan 800.000 leveranciers actief op Amazon. Wie hier succesvol zaken wil doen, komt dus niet weg met enkel het uploaden van de catalogus. "Veel B2B-bedrijven hebben de kennis niet in huis om op deze manier hun product te vermarkten. Wij hebben die wél, met specialisten op elk gebied. Van marketing tot content en reviews", aldus Van Boekel. "Daarnaast beschikken we in alle grote Europese landen over de juiste distributie-infrastructuur, waarmee we bijvoorbeeld next-day delivery kunnen waarborgen. Voor een gemiddeld B2B-bedrijf betekent dat normaal gesproken een investering van honderdduizenden euro's."

In top 10 van Amazon

Van Boekel richt zich met zijn dienstverlening vooral op grotere bedrijven. Denk hierbij aan omzetten van 50 miljoen euro en meer. Het assortiment is breed, van werkkleding tot catering-producten. Zolang het maar voor de professionele koper bedoeld is. Wel hanteert hij het uitgangspunt van maximaal 3 spelers per sector. Zo wordt voorkomen dat de merken die Marketplace Distri op Amazon plaatst elkaar verdringen.



Met deze aanpak heeft het bedrijf van Van Boekel zich de afgelopen jaren stevig genesteld in de top 10 van best scorende leveranciers op Amazon. Dat is ook op het kantoor daar niet onopgemerkt gebleven. Amazon heeft nu zelfs een account manager aangewezen die fulltime met Marketplace Distri bezig is. "Het is een positie die voor slechts een handjevol bedrijven is weggelegd. We hebben zelfs dagelijks overleg met Amazon."

Groeigeld ophalen

De afgelopen 2 jaar waren voor Marketplace Distri een rollercoaster. Het bedrijf liet groeicijfers zien van maar liefst 200% en meer. En groeien kost geld, weet ook Leen de Bruyne. Hij verkocht eerder zijn vorige onderneming en stapte halverwege dit jaar bij Marketplace Distri aan boord als investeerder en parttime CFO. "Ik help het bedrijf met de financiële uitdagingen, zoals het sturen van de juiste KPI's, de inrichting van een goed financieel dashboard en het vinden van groeigeld. Dat is vooral bedoeld om leveranciers te kunnen voorfinancieren", aldus De Bruyne. De bank viel daarbij al snel af als optie. Marketplace Distri bestaat nog maar relatief kort en banken verlangen meestal naar een wat ruimer track-record.

Samenwerking met Voordegroei

We zochten een professionele club die met je wil meedenken en ons businessmodel snapt. In oktober zijn we met Voordegroei om tafel gegaan. Vervolgens ging het snel.

Binnen enkele weken nadat wij de gevraagde documenten hadden ingeleverd, was de deal al rond. We hebben daarbij gekozen voor een lening van 5 jaar, met de eerste 3 maanden zonder aflossing. Het vierde kwartaal is voor Marketplace Distri traditioneel de drukste periode van het jaar. Daarom is het logischer om het aflossen nog even uit te stellen", zegt De Bruyne. De samenwerking met Voordegroei omschrijft hij als buitengewoon prettig. "Zij boden een ondernemende oplossing voor ons financieringsvraagstuk. We kregen bovendien snel duidelijkheid en het geld stond ook snel op de rekening. Als we in de toekomst opnieuw financiering nodig hebben om verder te kunnen groeien, dan gaan we ongetwijfeld weer koffie drinken."

Over Voordegroei

Voordegroei is een financieringsplatform gericht op het Nederlandse midden- en kleinbedrijf. Wij bemiddelen in vreemd vermogen voor MKB-bedrijven én in commercieel vastgoed. Wij hebben vermogende particulieren en grote institutionele beleggers als OHV Vermogensbeheer en De Goudse Verzekeringen achter ons staan en beschikken daarmee over een omvangrijk vermogen om financieringen direct te verstrekken. Voordegroei is er om ondernemers te helpen hun ambities te realiseren door hen de benodigde financiële middelen te verschaffen.

Over de auteur



Vera van Kesteren

Managing Partner

<https://www.linkedin.com/in/veravankesteren/>

vera@voordegroei.nl

Vera heeft jarenlange ervaring in finance en assetmanagement. Zij werkte onder andere voor Fortis Investments en BNP Paribas Investment Partners. Vera studeerde Bedrijfseconomie in Tilburg en heeft daarnaast een Bachelor in International Business.

Vera is mede-oprichtster van financieringsplatform Voordegroei www.voordegroei.nl.

Vanuit de ambitie om in het snel veranderende financiële landschap een positief verschil te maken, is Voordegroei opgericht. Sinds de oprichting in 2016 heeft Voordegroei vele ondernemers aan financiering geholpen.

Rembrandt Tower

Amstelplein 1

1096 HA Amsterdam

Tel: +31 (0)20 5040475

Mail: info@voordegroei.nl

