



# De impact van investeerders op je bedrijf

Laat je bedrijf toekomstbestendig  
groeien met externe financiering

**NOM**

## Tijd voor je volgende stap

Dat jouw bedrijf externe financiering nodig heeft om verder te groeien, is al een tijd duidelijk. Sterker nog: de kans is groot dat je al bij bankiers aan tafel hebt gezeten, maar zij kunnen je financieringsbehoefte niet altijd volledig invullen. Daarom denk je na om een deel van de aandelen te verkopen aan een investeerder of achtergesteld kapitaal aan te trekken. Maar wat heeft dat eigenlijk voor impact op je bedrijf?

Het is niet vreemd dat je goed nadenkt over de gevolgen van zo'n stap. Je hebt hard gewerkt om je bedrijf tot hier te brengen en voelt je verantwoordelijk voor de toekomst. Een nieuwe investeerder is prima, maar dan wel op een manier dat jij nog steeds goed kunt ondernemen. Zonder zorgen over de zeggenschap binnen je eigen bedrijf of twijfels over de rol van de investeerder.

Natuurlijk is het een grote stap om een investeerder toe te laten in je bedrijf, maar dat is geen reden om ermee te wachten. Daarom vertellen we je in deze whitepaper precies op welke manier jij je bedrijf op toekomstbestendige wijze kunt laten groeien met behulp van een ander soort financier dan de bank. Na het lezen weet je wat je kunt verwachten als je een investeerder toelaat in je bedrijf.



## Geld met gevolgen

Een investeerder die (een deel van) de aandelen van je bedrijf overneemt, verwacht uiteraard iets terug voor zijn investering. Dat gaat vaak anders dan bij bijvoorbeeld banken. Zij financieren op basis van zekerheden en eisen vaak een onderpand. Bij aandelenkapitaal gaat het ook om zeggenschap en beslissingsbevoegdheid. Hoewel je met het geld van de investeerder een geweldige kans hebt om de volgende stap te zetten in de groei van je bedrijf, zal je de investeerder ook iets terug moeten geven.

Het is een onderwerp waar veel ondernemers mee worstelen. In sommige gevallen lopen ze te lang rond met hun vragen, waardoor ze de boot missen. Hun bedrijf maakt dan juist niet de groei door die het met externe financiering wel had kunnen doormaken. Om te voorkomen dat jou dat gebeurt, is het belangrijk dat je goed beslagen ten ijs komt. Een investeerder die een actieve rol in jouw bedrijf speelt, biedt namelijk ook een hoop voordelen en mogelijkheden die je anders misschien niet had gehad.

## Het halve werk

Een goede ondernemer denkt ver vooruit. Die ziet uitdagingen al ruim van tevoren aankomen en stuurt op tijd bij om problemen te voorkomen.

Het samenwerken met investeerders vraagt om een gedegen voorbereiding. Er wordt het nodige van je verwacht, je staat voor belangrijke strategische keuzes. Het gehele proces kost daarom ook tijd. Net als het hele financieringsproces dat volgt, overigens. Het lezen van dit whitepaper helpt je alvast op weg en geeft je een idee welke vervolgstappen je kunt zetten.



## Met deze zaken krijg je te maken als je gaat samenwerken met investeerders

Jij doet alles om van je bedrijf een succes te maken. Dat is tot nu toe goed gelukt. Nu het tijd is voor externe financiering, krijg je weer met hele andere dingen te maken. Maar uitdagingen zijn er om opgelost te worden, is het niet?



### Verschillende vormen van financiering

Er zijn allerlei vormen van financiering, ook als het gaat om samenwerken met investeerders. Het type financiering dat het beste bij jou past, hangt onder andere af van de levensfase waar je bedrijf zich in bevindt.

De bancaire lening is je waarschijnlijk wel bekend. Deze lening is vaak gebaseerd op zekerheden, want de bank wil het risico dekken met een onderpand. Bijvoorbeeld in de vorm van machines of gebouwen. In andere gevallen gaat het vaak om een achtergestelde lening. Bij een achtergestelde lening betaal je, net als bij een bancaire lening, rente en aflossing. Het verschil is dat de lening niet gekoppeld is aan een onderpand. Tevens staat de verstrekker van de achtergestelde lening achteraan in de rij van crediteuren wanneer het bedrijf failliet gaat.

Als je een aandeelhouder aan boord brengt, betekent dit ook dat de aandeelhouder deels eigenaar wordt. Eigenaarschap betekent automatisch ook zeggenschap. Hoe ver die zeggenschap gaat, hangt af van de afspraken die je daarover maakt met de aandeelhouder.



### Vragen om je op voor te bereiden

Om een investeerder binnen te halen, moet je goed voorbereid zijn. Hij wil namelijk wel weten waar zijn geld naartoe gaat en of het een interessante investering is. Hij kijkt bijvoorbeeld naar de manier waarop jouw bedrijf nu in de markt staat. Is er

voldoende vraag naar je producten? Hoe zien de prognoses eruit? Zijn er patenten en is het managementteam capabel?

Het belangrijkste is dat de investeerder hetzelfde vertrouwen heeft in de potentie van je bedrijf als jij. Alle informatie die hem hierbij kan helpen, is welkom. Wees daarbij realistisch en eerlijk, dus deel ook eventuele risico's, zwaktes en bedreigingen.



### Raad van Commissarissen: hoe werkt dat?

De kans is groot dat je, als je met een investeerder in zee gaat, te maken krijgt met een Raad van Commissarissen of een Raad van Advies. Hoewel dit je misschien het gevoel geeft dat je gecontroleerd wordt, kun je er ook op een andere manier naar

kijken. Je kunt namelijk heel goed gebruikmaken van de kennis en expertise die de leden hebben. Het zijn vaak mensen met ervaring die best kritisch kunnen zijn, maar het beste met de onderneming voor hebben.

Het is dan wel zaak om ervoor te zorgen dat de commissarissen of adviseurs waarde toevoegen voor jou en je bedrijf en kennis meebrengen waar je wat aan hebt. Wil je bijvoorbeeld uitbreiden naar het buitenland, dan is het heel waardevol als je een sparringpartner hebt die dat eerder heeft meegemaakt.



### Mijn bedrijf is MIJN bedrijf

Een van de grootste uitdagingen waar veel ondernemers mee kampen als ze met investeerders gaan werken, is de kwestie van zeggenschap. Je hebt hard gewerkt om je bedrijf zo ver te brengen en wilt graag aan het roer blijven staan. Daarom

is het belangrijk dat je goede afspraken maakt, die je vastlegt in de aandeelhoudersovereenkomst en statuten.

Dat gaat bijvoorbeeld over de mate van invloed, wat alles te maken heeft met de hoeveelheid aandelen die investeerders willen hebben. De NOM zal bijvoorbeeld nooit een meerderheidsbelang willen, zodat jij de controle houdt. Natuurlijk ontstaat er weer een hele andere dynamiek als je met meer dan één investeerder gaat samenwerken.



### Investeerders krijgen kost tijd

En naast tijd vraagt het om de nodige kennis en ervaring. Zorg er daarom voor dat je niet alles alleen probeert uit te vogelen. Omring je met mensen die je vertrouwt en die je steunen bij de stap die je gaat zetten.

Om dit proces in goede banen te leiden, is een goed kloppend financieel model erg belangrijk. Dit model ligt aan de basis van je financieringsaanvraag en geeft inzicht in huidige en te verwachte kasstromen, omzetverwachtingen, kosten en balansposities. Het mooiste is een model waarbij je diverse aannames kunt aanpassen om inzicht te krijgen in de verschillende scenario's.

Je kunt als ondernemer niet overal even goed in zijn. Eventueel kun je ervoor kiezen om een adviesbureau in te schakelen dat je kan begeleiden. Belangrijk is wel dat je het financiële model snapt en het verhaal zelf goed kunt vertellen.



## Maar hoe zorg je er nu voor dat je met investeerders toekomstbestendig kunt groeien?

Er zijn allerlei dingen die je kunt doen om op jouw voorwaarden samen te werken met investeerders.

### Alles draait om samenwerken

Met een goede investeerder aan je zij is het mogelijk om je bedrijf verder, groter en harder te laten groeien dan zonder.

We hebben het belang van goede afspraken in het vorige hoofdstuk al even toegelicht. Die afspraken gaan bijvoorbeeld over hoe je met elkaar omgaat, welke financieringsstructuur jullie hanteren, hoe het zit met inspraak en verantwoordelijkheden en wie de beslissende stem heeft als je het niet met elkaar eens bent. Misschien doe je graag zaken op basis van vertrouwen, maar in het geval van investeerders is het van belang dat je praktisch alles goed doorspreekt, afspreekt en vastlegt.

Maar de afspraken belanden het liefst zo snel mogelijk in een la. Want als de samenwerking goed is, zullen de zaken die jullie hebben afgesproken vanzelfsprekend zijn. Normaal gesproken investeert een investeerder alleen in jou en je bedrijf als hij het met je ziet zitten. Zie een investeerder daarom ook niet als een vijand, maar als vriend. Ja, hij is misschien kritisch en ja, hij heeft bepaalde verwachtingen. Maar hij begrijpt ook dat jouw bedrijf niet voor niets zo ver gekomen is en zal er, als het goed is, alles aan doen je te helpen waar hij kan.



### De dagelijkse gang van zaken

Een investeerders wil graag weten hoe het met je bedrijf gaat, dus verwacht hij regelmatig informatie over het reilen en zeilen.

Natuurlijk is de financiële informatie belangrijk. Dus deel de balans, winst- en verliesrekening en geef inzicht in de cashflow. Biedt ook inzicht in de pijplijn en hoe je budget zich verhoudt tot wat je realiseert. Typisch van die afspraken die je met elkaar maakt. Daarnaast kun je KPI's met elkaar afspreken, waarmee de investeerder belangrijke stuurinformatie krijgt. De ene investeerder wil elke maand op de hoogte gebracht worden, de andere is blij met een kwartaalrapport of zelfs een halfjaarlijkse rapportage.

Veruit de meeste investeerders willen daarnaast graag op de hoogte gebracht worden van belangrijke wijzigingen en vraagstukken. Niet omdat ze er direct een oordeel over willen vellen, maar wel om op de hoogte te blijven van zaken die binnen het bedrijf spelen. In sommige gevallen gaat het om zaken die in de toekomst wel vragen om een belangrijke beslissing van je investeerder, en dan ben je blij dat ze al op de hoogte zijn. Zo hebben ze de mogelijkheid om in een vroeg stadium met je mee te denken en krijgen ze niet het idee dat er zich 'ineens' een incident voordoet.

### Maar er verandert zeker wat

Dat er iets verandert als je met investeerders gaat werken, staat buiten kijf. Je bent het gewend om alleen beslissingen te nemen. Voor operationele zaken en de day-to-day business zal er ook niet veel veranderen. De grotere strategische beslissingen neem je echter in overleg met je investeerder. Daar zal je aan moeten wennen, maar het zijn de afspraken die je hierover van te voren met elkaar maakt en waar je je ook aan zult moeten houden.

Sowieso zal je meer moeten overleggen en moet er meer vastgelegd worden. De formaliteit neemt toe. En je krijgt vaker te maken met iemand die je vraagt waarom je bepaalde keuzes wilt maken. Zie dit niet als een last, maar doe er je voordeel mee.

Het is even wennen, een investeerder. Maar als je de juiste afspraken maakt, jullie zorgen voor een goede samenwerking en jij went aan de zaken die zullen veranderen, staat niets jouw bedrijf in de weg om door te groeien.

### Verschillen en overeenkomsten tussen bancaire financiering, achtergestelde lening en aandelen kapitaal

	Bancaire financiering	Achtergestelde lening	Aandelen kapitaal
Zekerheden / onderpand	✓		
Rente + aflossing	✓	✓	
Zeggenschap			✓
(mede) Eigenaar			✓
Dividend			✓
Contractuele afspraken	✓	✓	✓



## De NOM als investeerder

Zoals je misschien al weet, investeren we bij de NOM ook. Omdat we innovatie in Noord-Nederland willen faciliteren, zijn we bereid risico te nemen zonder de zekerheid van bijvoorbeeld een onderpand.

Daarbij vinden we het ontzettend belangrijk dat jij als ondernemer aan het stuur blijft en je businesscase staat als een huis. We zullen je nooit om een meerderheid van je aandelen vragen. Als investeerder zijn we overtuigd van jouw kunnen, dus zullen we er vooral alles aan doen om je te ondersteunen in je groeiambities. We zijn betrokken en hebben aandacht voor de zaken waar jij tegenaan loopt.

De NOM is onafhankelijk als staatsdeelneming. Het geld dat naar ons terugkomt, gebruiken we om nieuwe investeringen te doen. Daarnaast maken we ook geen harde afspraken over een exit. Zo kunnen we flexibel meebewegen met jouw wensen en ambities. We zijn er heilig van overtuigd dat datgene wat goed is voor jouw bedrijf, goed is voor ons.

We hebben veel eigen know-how. Met onze uitgebreide kennis op het gebied van financieringen, kunnen we je snel op weg helpen in het maken van de juiste keuzes. Ook heeft de markt in Noord-Nederland voor ons weinig geheimen en kunnen we je onder andere goed helpen bij vestigingsvraagstukken. Financiële, organisatorische en strategische vraagstukken zijn voor ons dagelijkse praktijk. Met die kennis helpen we jou graag verder.

Heb je externe deskundigheid nodig, dan kun je bouwen op ons grote netwerk. We brengen je graag in contact met ondernemers, ondernemersverenigingen, overheden, subsidieverstrekkers, banken, financiers, clusterorganisaties en andere partijen die je verder kunnen helpen. Wij zijn graag de verbindende factor tussen jouw bedrijf en de experts die je nodig hebt.

Nu je weet wat er komt kijken bij het samenwerken met een investeerder, is het tijd voor de volgende stap. Misschien wil je eens met ons komen praten? We horen het graag!

**Alexander Draaijer**

06 552 203 27

[draaijer@nom.nl](mailto:draaijer@nom.nl)

[www.nom.nl](http://www.nom.nl)

Paterswoldseweg 810

9728 BM Groningen

