

GELD OPHALEN VOOR JE ONDERNEMING?
DAT DOE JE ZO

**GELD
OPHALEN
VOOR JE
ONDERNEMING**



**DAT
DOE
JE
ZO**

INHOUD

INTRO	7
VAN DE HUISBANKIER NAAR STAPELFINANCIERING	13
MET OMZET KOM JE AL VER	19
GROEIEN KOST GELD	23
GO WITH THE CASH FLOW	29
GELD ZIT DICHTER DAN JE DENKT	33
MET DE HOED RONDGAAN	37
MIJN BANKIER, MIJN VRIEND	47
DE OVERHEID DEELT UIT	53
WEES NIET BANG VOOR DE GROTE SPELERS	59
INVESTEERDERS UIT EIGEN HUIS	69
HORECA EN GELD: EEN MATCH MADE IN HEAVEN/HELL	73
HOEVEEL IS MIJN BEDRIJF WAARD?	79
EXCEL VS POWERPOINT: VLAAMSE BESCHEIDENHEID VS AMERIKAANSE BLUF	85
DE PARINGSDANS MET INVESTEERDERS	93
SLIM GELD	101
RAPPORTEREN, EEN NOODZAKELIJK KWAAD?	105
RAAK IK OOIET NOG VAN MIJN INVESTEERDER AF?	111
JUICH NIET TE VROEG	121

INTRO

Google-oprichters Larry Page en Sergey Brin hebben jarenlang gezocht naar een investeerder die geld wilde steken in de eerste versie van hun zoekmachine. Op een bepaald moment waren ze de afwijzingen zo beu dat ze overwogen om hun bedrijf op te doeken en gewoon weer te gaan studeren. Pas na drie jaar hadden ze een cheque van 100.000 dollar op zak, en konden ze hun 'kantoor' verhuizen van hun studentenkot naar een garage.

Apple-oprichters Steve Jobs en Larry Wozniak vonden niemand bereid om hen geld te lenen om hun eerste computer te bouwen. Jobs verkocht zijn aftandse Volkswagenbusje voor 800 dollar, Wozniak zijn gesofisticeerde HP-rekenmachine voor 500 dollar. Met dat geld konden ze vanuit Jobs' garage hun eerste legendarische Macintosh-computer ontwikkelen.

In 2008, in volle financiële crisis, kwamen Brian Chesky, Joe Gebbia en Nathan Blecharczyk in San Francisco op het idee voor een platform waarop particulieren (een deel van) hun huis of appartement konden verhuren aan toeristen: Airbnb. Ze gingen op zoek naar financiering voor hun ondernemersidee. Voor 150.000 euro kon je voor 10 procent eigenaar worden van hun start-up. Maar niemand hapte. Een dikke tien jaar later was Airbnb 100 miljard dollar waard.

Zo zie je maar: voor zowat elke ondernemer is geld ophalen een zware dobber. Je moet als startende ondernemer of als oprichter/bedrijfsleider van een kmo niet wanhopen als je zoektocht naar financiering niet van een leien dakje loopt. Zelfs de allergrootste ondernemingen ter wereld hebben eerst de deur een paar keer, of heel veel keren, keihard in hun gezicht gekregen. Je hebt een dik vel en engelengeduld nodig. Geld ophalen is een moeilijk, tijdrovend proces. Maar het is een integraal onderdeel van het ondernemerschap.

Ja, er zijn ondernemers die puur groeien op de omzet die ze draaien. Maar de meeste ondernemers zullen vroeg of laat geld moeten ophalen om te groeien. Om een nieuw product te bouwen, om mensen aan te werven, om een nieuwe winkel te openen. Zoals we verderop in dit boek schrijven: groeien kost geld.

STENEN STAPELEN

Het goede nieuws is dat er de laatste jaren heel wat financieringsmogelijkheden bijgekomen zijn. Vroeger was je als ondernemer aangewezen op je eigen centen, op de bank of op rijke familieleden of vrienden. Dat zijn vandaag nog altijd belangrijke financieringsbronnen, maar uit andere landen en andere markten zijn ook nieuwe kanalen komen overwaaien. Denk maar aan crowdfunding, dat na een wat aarzelende start ook ons land heeft veroverd en vandaag helemaal ingeburgerd is. Of aan *business angels*, vaak door de wol geverfde ondernemers die hun centen, hun kennis en hun netwerk willen delen met de generatie ondernemers die na hen komt. Of aan professionele investeringsfondsen, die ook in België steeds meer geld in veelbelovende start-ups en scale-ups pompen.

Het financieringslandschap is dus enorm veranderd. Ondernemers vinden niet altijd hun weg in de veelheid aan opties om de groei van hun onderneming te financieren. Ze zien door de bomen het bos niet meer. Wij hebben in 2016 WinWinner opgericht, dat vandaag is uitgegroeid tot een van de grootste crowdlendingplatformen van ons land. Maar we merkten dat veel ondernemers die met een financieringsbehoefte zaten, verloren liepen in de wirwar aan financieringsmogelijkheden. Ze wisten niet waar te beginnen. Maar vooral: ze legden al hun eieren in één mandje.

Zo kwamen we op het idee voor een fundingagency, The Harbour. Honderden ondernemers hebben we de voorbije jaren wegwijs gemaakt

in het complexe financieringslandschap. We geloven daarbij sterk in het concept stapelfinanciering (of finmix): je klopt niet aan bij één geldschieter, maar bij verschillende financiers en investeerders. Je combineert niet alleen verschillende financieringskanalen, maar die kanalen versterken elkaar ook. De vorige schakel in de ketting vergroot het vertrouwen in de ondernemer en de geloofwaardigheid van de onderneming, en verkleint het risico voor de volgende schakel. We zagen in het buitenland hoe stapelfinanciering helpt om sneller en vlotter* geld op te halen.

(* het blijft hard en lang werken)

WEGWIJS IN HET FINANCIERINGSLANDSCHAP

In dit boek belichten we de verschillende mogelijkheden om geld op te halen. We zoomen in op de financieringsbronnen die je als ondernemer kunt aanboren. Aan sommige financieringskanalen had je zelf mogelijk nog niet gedacht. Misschien had je er zelfs nog nooit van gehoord? Andere kanalen lijken dan weer zo logisch en voor de hand liggend dat je geneigd bent om ze stomweg over het hoofd te zien wanneer je financiering zoekt voor jouw onderneming.

Bij die verschillende financieringsmogelijkheden kijken we open en transparant naar de voordelen en de nadelen, naar de troeven en de handicaps. Tenzij je op een wilde weldoener botst, is financiering voor je onderneming nooit gratis. *There is no such thing as a free lunch*. Op een lening (bij de bank, bij de crowd of nog ergens anders) betaal je intrest, en professionele investeringsfondsen willen een deel van je bedrijf in ruil voor hun kapitaalinjectie. Zo zijn er aan bijna elke financieringsbron kosten of andere risico's verbonden. We waarschuwen ondernemers ook voor die addertjes onder het gras. Zodat je als

ondernemer na het lezen van dit boek zélf kunt oordelen welke financieringskanalen jouw voorkeur wegdragen.

Er zijn geen garanties in de zoektocht naar financiering. Voor elke ondernemer die zijn zoektocht succesvol afrondt, zijn er negen anderen die er níét in slagen om (op tijd) geld op te halen. Die verhalen worden niet verteld, want de ondernemingen gaan failliet omdat ze zonder geld vallen. Ze kunnen niet groeien, de motor valt stil. Wil dat zeggen dat het geen goede ondernemers zijn? Absoluut niet, het scheelde geen haar of het was ook de oprichters van Google of Apple overkomen. Sommige ondernemingen komen te vroeg of te laat met hun producten of diensten, andere zijn actief in een te kleine markt of een markt met te sterke concurrentie, nog andere hanteren de verkeerde strategie om geld op te halen.

Het is die laatste groep die we met dit boek ook een duwtje in de rug willen geven. We beperken ons niet tot het opsommen van manieren om geld op te halen, we geven vanuit onze dagelijkse ervaring ook tips mee om die zoektocht goed aan te pakken. Hoe plak je een waardering op je bedrijf? Hoe benader je mogelijke financiers? Hoe overtuig je hen vervolgens om te investeren in jouw onderneming?

Ondernemers die financiering zoeken, hebben meestal geen zeeën van tijd. Dat wil níét zeggen dat je zomaar moet springen voor de eerste de beste investeerder. Ook dat komt aan bod: de ideale investeerder voor ondernemer X is niet per definitie de ideale investeerder voor ondernemer Y. Als je een investeerder aan boord haalt, kun je hem niet zomaar weer overboord kieperen. Daarom blikken we ook al vooruit, naar het einde van de relatie tussen ondernemer en investeerder. Net als bij een huwelijk bespreek je het best vooraf al hoe je bij een eventuele scheiding de inboedel verdeelt. Zeker omdat er aan de meeste relaties tussen ondernemers en investeerders hoe dan ook een einde komt. Dat is bij de meeste trouwpartijen gelukkig niet het geval.

WEG MET DE SCHROOM, LEVE HET ONDERNEMERSCHAP!

Dit boek is geen handleiding die je van A tot Z kunt volgen. Er bestaat geen toverformule om als ondernemer geld op te halen. Er komt altijd een stuk buikgevoel bij kijken, en een beetje psychologie. Ratio en emotie gaan hand in hand. Het is ook eigen aan stapelfinanciering dat de verschillende financieringskanalen, en hun aandeel in de totale financieringsmix, verschillen van ondernemer tot ondernemer.

We hopen dat we met dit boek de drempel kunnen verlagen. Ondernemers en investeerders hebben elkaar nodig. We hopen hen een beetje dichterbij elkaar te kunnen brengen. ‘Geld ophalen is geen rocket-science’, concludeerde een van de ondernemers die we begeleidden bij de zoektocht naar financiering. Zo is het maar net. Ja, het financieringslandschap kan behoorlijk complex en overweldigend zijn. Maar laat je daardoor niet afschrikken wanneer je ambitieuze groeiplannen hebt en geld wilt ophalen om die te realiseren. Begin er op tijd aan, maak een plan, trek je laarzen aan en ga met je voeten in de modder staan.

Ten slotte willen we met dit boek ook een beetje een taboe uit de wereld helpen. Het is typisch Vlaams om met schroom over geld ophalen te

**“Je wilt vooruit,
je wilt groeien,
je wilt de wereld
veroveren.”**

praten. Of niet te praten. Weg met die schroom! Dat je als ondernemer financiering zoekt, wil niet zeggen dat het niet goed gaat met je onderneming. Het wil meestal net het omgekeerde zeggen. Je bent op dreef, je bent ambitieus, je wilt een versnelling hoger

schakelen. Je wilt vooruit, je wilt groeien, je wilt de wereld veroveren.

In die zin is dit boek niet alleen een leidraad om geld op te halen, maar het is ook een ode aan alle ondernemers. En een pleidooi voor méér ondernemerschap.

VAN DE HUISBANKIER NAAR STAPEL- FINANCIERING

VAN DE HUISBANKIER NAAR STAPELFINANCIERING

Vroeger was het simpel. Had je als ondernemer geld nodig? Dan maakte je een afspraak bij je vertrouwde huisbankier, op kantoor of op restaurant, en die besliste hoeveel je kon lenen tegen welke voorwaarden. Een paar weken later stond het geld op je rekening en kon je er weer even tegen.

Vandaag ziet het financieringslandschap er helemaal anders uit. De huisbankier is tegen wil en dank een uitstervend ras geworden. Die ene vertrouwenspersoon die decennialang in hetzelfde bankkantoor werkt, is een uitzondering geworden. De grote banken schuiven hun medewerkers van het ene kantoor naar het andere door. Als ze al kantoren hebben, want de digitale dienstverlening heeft heel wat fysieke kantoren vervangen. De zogenaamde 'Basel-normen' hebben beperkingen opgelegd aan wat een bank en een bankier nog kunnen doen. De hoofdzetels van de banken leggen de regels en voorwaarden vast, en vervolgens laten ze algoritmes los op de kredietaanvragen. Het is niet meer de bankier die de knoop doorhakt, zijn manoeuvreerruimte is steeds beperkter geworden. De bankier wil ondernemers nog altijd even graag helpen, maar zijn handen zijn gebonden. Hij heeft niet meer de autonomie en de beslissingsmacht die hij ooit had.

Banken lenen minder makkelijk geld uit. Ze beperkten hun eigen risico en ze verwachten dat je ook andere financieringsbronnen aanspreekt om het risico te spreiden. In de eerste plaats je eigen kapitaal. De bank eist dat je zelf *skin in the game* hebt. Ondernemers kunnen nog altijd geld lenen bij de bank. Het is en blijft een belangrijke financieringsbron.

Maar het aandeel dat je kunt lenen, is kleiner geworden. Met de bank alléén zullen veel ondernemers er vandaag niet meer komen.

NIET AL JE EIEN IN ÉÉN MANDJE LEGGEN

Die evolutie is geen slechte zaak. Zoals de legendarische Nederlandse voetballer Johan Cruyff al wist: 'elk nadeel *heb* zijn voordeel'. Een lening bij de bank is niet meer de enige optie om je groei te financieren, het is ook lang niet altijd de beste optie. Neem alleen nog maar de waarborg: bij een banklening is dat een zwaard van Damocles dat de hele tijd boven je hoofd bengelt. Bij andere bronnen wordt er geen waarborg gevraagd maar staat daartegenover wel een mogelijk hoger prijskaartje (hogere intresten die je moet betalen aan investeerders, een deel van je bedrijf dat je uit handen geeft...).

14

De voorbije jaren zijn nieuwe financieringsbronnen en -instrumenten opgedoken. Als ondernemer ben je niet meer afhankelijk van één bron. Waarom zou je al je eieren in hetzelfde mandje leggen? Door je financiering te spreiden, kun je de troeven van de verschillende financieringsmogelijkheden combineren. Professionele investeringsfondsen en private *business angels* brengen niet alleen geld maar ook expertise en een netwerk mee. Crowdfunding zorgt naast geld ook voor ambassadeurs die reclame maken voor je merk.

Nieuwe financieringsbronnen vragen een nieuwe aanpak. In landen zoals Nederland en het Verenigd Koninkrijk is de stapelfinanciering ondertussen helemaal ingeburgerd. In België staat die nog minder ver. Wij zijn nu eenmaal een tikkeltje conservatiever, zeker als het over geld gaat. Het wijdvertakte lokale banknetwerk heeft lang standgehouden (dat zie je bijvoorbeeld ook bij de verzekeringsmakelaars), de non-bancaire financiering is hier wat trager doorgebroken dan in sommige

VAN DE HUISBANKIER NAAR STAPELFINANCIERING

van de ons omringende landen. Maar nu is de trein vertrokken en is hij niet meer te stoppen. Daarom zijn we er rotsvast van overtuigd dat ook hier bij ons stapelfinanciering de toekomst is voor ondernemers die financiering zoeken om hun bedrijf te doen groeien.

SNEEUWBALEFFECT

Wat is stapelfinanciering? Het is om te beginnen niet hetzelfde als een financieringsmix samenstellen. Stapelfinanciering gaat nog een paar stappen verder.

Stel dat je 100.000 euro financiering zoekt om je onderneming een groeispurt te geven. Bij het samenstellen van een financieringsmix splits je die 100.000 euro dan in verschillende stukken op: 25.000 euro eigen inbreng, 25.000 euro bij de overheid, 25.000 euro bij de bank en 25.000 euro bij een *business angel*. Het is uiteraard een puur fictief voorbeeld, in realiteit zijn er nog veel meer bronnen en mogelijkheden, en zal de totale financiering meestal niet netjes in vier gelijke stukken worden gehakt.

Bij stapelfinanciering zul je ook de verschillende financieringsbronnen verkennen en ook hun voor- en nadelen in kaart brengen. Maar zoals de naam al doet vermoeden, ga je stap voor stap te werk. Je legt de stapels niet naast elkaar, maar op elkaar. Een beetje zoals je een huis bouwt: eerst de funderingen, dan de muren, dan het dak, dan de ramen en deuren... Stapelfinanciering werkt een beetje als een sneeuwbaaleffect. De eerste financieringsbron (meestal je eigen inbreng) wekt vertrouwen en verkleint het risico bij de tweede bron, waardoor die geneigd zal zijn om een groter bedrag te financieren tegen betere voorwaarden. De eerste twee financieringsbronnen vergroten dan weer je geloofwaardigheid bij de derde bron. Enzovoort.

Het samenstellen van een financieringsmix verloopt vaak vrij ongeordend en een beetje geïmproviseerd. Stapelfinanciering kan niet

15

VAN DE HUISBANKIER NAAR STAPELFINANCIERING

zonder een heldere en doordachte strategie. De chronologie en de timing zijn belangrijk. Je moet goed weten welke stapel je als volgende wilt leggen en wanneer je die wilt leggen. Je kunt geen stappen overslaan. Stapelfinanciering is, zoals de Fransen zo mooi zeggen, *reculer*

“Stapelfinanciering kan niet zonder een heldere en doordachte strategie. De chronologie en de timing zijn belangrijk.”

pour mieux sauter: een doordachte strategie uitdokteren en die stap voor stap uitvoeren, om daarna veel sneller en veel harder te kunnen groeien.

Stapelfinanciering vraagt dus een slimme strategie, maar die moet wel flexibel genoeg zijn. We komen geregeld ondernemers tegen die maandenlang op één paard wedden. Als dat scenario niet door-

gaat, moeten ze weer helemaal van nul beginnen en zijn ze bijzonder kostbare tijd verloren. Je hebt een plan B en liefst ook nog een plan C nodig als je geld wilt ophalen. Je moet verschillende scenario's in je lade hebben liggen. Als je 150.000 euro wilt ophalen met crowdfunding, maar het maximumbedrag is begrensd op 120.000 euro, dan moet je snel kunnen schakelen om die 30.000 euro ergens anders te halen.

DE MENSELIJKE FACTOR

Een goede voorbereiding is cruciaal. Als je pas in actie schiet op het moment dat je ook echt geld nodig hebt, ben je eigenlijk al te laat. Onderhandelen met je rug tegen de muur levert nooit de beste resultaten op. Als in een onderhandeling één partij geen tijd heeft en een andere partij alle tijd van de wereld, dan zal de partij zonder tijd gegarandeerd aan het kortste eind trekken. Zorg er daarom voor dat je het financieringslandschap al kent. Als je weet bij welke bronnen en kanalen je geld kunt tanken, dan kun je relaties opbouwen met die mensen.

Onderschat de menselijke factor niet. Bedrijven doen geen zaken met bedrijven, mensen doen zaken met andere mensen. Net zoals klanten bij jou kopen omdat ze jou hun geld meer gunnen dan een van jouw concurrenten, zullen ook investeerders zich laten leiden door menselijke overwegingen. Kennen ze jou al? Vertrouwen ze jou? Geloven ze (in) jou? Zorg ervoor dat de mensen achter de verschillende financieringsbronnen en -kanalen al weten welk vlees ze in de kuip hebben voor je ze nodig hebt.

MET OMZET KOM JE AL VER

Je eigen klanten zijn je allereerste en misschien wel belangrijkste financieringskanaal. Ondernemers zijn soms zo gefocust op geld ophalen dat ze die bron al eens uit het oog durven te verliezen. Maar er zijn bedrijven genoeg die groot zijn geworden zonder één cent extern kapitaal op te halen. Ze zijn puur op omzet gegroeid. *Bootstrappen* heet dat dan in het jargon.

Soms is extern kapitaal een noodzaak. Als je pakweg een complex technologisch product bouwt, dan kost het vaak veel tijd en geld voor je een product hebt dat rijp is om op de markt los te laten. Je kunt dat ontwikkelingsproces niet laten betalen door je eigen klanten, want je hebt – bij gebrek aan een product om te verkopen – nog geen klanten. Dan heb je twee opties. Je kunt andere manieren zoeken om zelf geld te verdienen. Veel oprichters van technologische start-ups werken daarom bijvoorbeeld een tijdje als consultant terwijl ze voor, tijdens en na hun uren aan hun product bouwen. De tweede optie is extern kapitaal, van investeerders die geloven in je idee en in het potentieel van je nog te bouwen product.

MET OMZET KOM JE AL VER

PERSOONLIJKE KEUZE

Voor veel ondernemers is de vraag of ze externe financiering nodig hebben vooral een persoonlijke keuze. Puur op je eigen klanten en je eigen omzet groeien, is meestal niet de snelste manier. Maar niet elke ondernemer heeft de ambitie om (meteen) razendsnel te groeien. Veel ondernemers hebben de ambitie om een stabiele familiale kmo te

bouwen, die niet elk jaar dubbele groeicijfers moet optekenen. Daar is helemaal niets mis mee. Laat je niet opjagen door al die krantenkoppen, genre ‘Start-up X haalt 5 miljoen euro op’, maar kies het groeipad waar jij je als ondernemer comfortabel bij voelt.

Timing speelt ook een rol. Jonge bedrijven hebben meestal nog niet veel bewezen. Als ze geld lenen, zullen ze dat niet tegen geweldige voorwaarden kunnen doen. Banken zullen vrij zware waarborgen vragen, want hun risico is groter dan wanneer ze geld uitlenen aan een bedrijf dat al veel kilometers op de teller heeft staan. De waardering van een jonge, startende onderneming zal lager liggen, waardoor investeerders voor dezelfde financiële injectie meer zeggenschap of meer aandelen zullen vragen. Je eigen aandelen als oprichter ‘verwateren’ dan: je houdt dus zelf minder aandelen over en je geeft een groter deel van je eigen bedrijf uit handen. Je moet dus goed nadenken in welke fase van je groeitraject je welke (externe) financieringskanalen aanspreekt.

20

OMZET = GELD, OMZET ≠ FACTUREN

Als je beslist om minstens voorlopig op eigen omzet te groeien en aan autofinanciering te doen, moet je met een aantal dingen rekening houden.

Het belangrijkste is dat je je facturen heel goed opvolgt. Ondernemers rekenen zich soms iets té snel rijk. Je hebt nog geen inkomsten wanneer je facturen de deur uitgaan, je draait pas omzet wanneer het geld van je klanten daadwerkelijk op je rekening staat. Dat is minder vanzelfsprekend dan het lijkt. Zeker grote bedrijven en overheden hebben vaak lange betaaltermijnen. Als jonge ondernemer is het niet eenvoudig om zestig of zelfs negentig dagen zonder betaling te overbruggen. Probeer je betaaltermijnen zo kort mogelijk te houden, zelfs eerder veertien dagen dan een maand. Je kunt overwegen om een korting toe te staan in ruil voor een snelle betaling. Zo’n korting kan ook trage klanten over de streep trekken om vaart te zetten achter hun betaling.

MET OMZET KOM JE AL VER

Welke termijnen je ook hanteert, zorg er zeker voor dat je ze goed opvolgt. Stuur late betalers op tijd een herinnering. Liefst nog voor de betaaltermijn verstrijkt. Het is soms een moeilijk evenwicht: je wilt geen klanten verliezen door je als een incassobureau op te stellen, maar je kunt je natuurlijk ook niet te veel laattijdige betalingen veroorloven zonder zelf in de problemen te komen. Als je je eigen mede-

“Het is dus eigenlijk een valse keuze: je moet je omzet bewaken, je moet late betalers achter hun veren zitten. Wees daar niet bang voor.”

werkers of leveranciers niet meer kunt betalen, is het sowieso *game over* voor je onderneming. Het is dus eigenlijk een valse keuze: je moet je omzet bewaken, je moet late betalers achter hun veren zitten. Wees daar niet bang voor: meestal zullen vriendelijke of iets minder vriendelijke herinneringen volstaan. Er bestaan vandaag heel wat goedkope tools die automatisch betalingsherinneringen sturen wanneer de betalingstermijn bijna voorbij is

of al een paar dagen gepasseerd is. Handig voor startende ondernemers die zelf te weinig tijd hebben om dat allemaal van dichtbij op te volgen. Slechts in heel zeldzame gevallen komt het tot juridische geschillen of zijn er deurwaarders of andere drastische middelen nodig.

Als jonge onderneming heb je niet altijd de hefbomen om iets te doen aan de betaaltermijnen van grote bedrijven. Je kunt eventueel kiezen voor zogenaamde *single invoice financing*. Een derde bedrijf zal de factuur van jouw klant dan aan jou betalen, uiteraard tegen een vergoeding. Tegenwoordig bestaan er zelfs mogelijkheden om toekomstige omzet die je verwacht te laten financieren, nog voor je hem factureert. Dat is de zogenaamde *revenue based* financiering.

Het voordeel van dat soort formules is dat je sneller over cash beschikt. Het nadeel is dat die tussenspelers natuurlijk niet gratis werken. Je betaalt die partijen voor een betaling in jouw voordeel. Dat doe je natuurlijk liever niet, want zo knaag je aan je eigen omzet en je eigen winst. Spring dus liefst spaarzaam om met die optie.

MET OMZET KOM JE AL VER

21

TURBO

Er valt zeker iets te zeggen voor groeien op eigen omzet, maar er zijn natuurlijk ook nadelen aan verbonden. Je kunt bewust kiezen voor een trager groeipad, maar dat is vandaag niet zonder risico. De wereld waarin je onderneemt, is radicaal veranderd en evolueert sneller dan ooit tevoren. De meest succesvolle ondernemingen bestonden twintig of dertig jaar geleden niet eens. Snelheid is in dit digitale tijdperk misschien wel het allerbelangrijkste concurrentiële voordeel dat bedrijven kunnen hebben. Het zogenaamde *first mover advantage* is belangrijker dan ooit tevoren voor ondernemingen. Als je te traag groeit, riskeer je dat concurrenten (die vandaag dus misschien nog niet eens bestaan) de kaas van je brood eten. Innoveer je niet snel genoeg, dan steken andere ondernemingen je links én rechts voorbij. Een legendarisch voorbeeld van zo'n voorbijgestoken onderneming is Nokia. Het Finse bedrijf was de marktleider voor mobiele telefoons, maar mispakte zich volledig aan de opkomst van de smartphone. Het werd voorbijgevlamd door Apple, Samsung en co, en het kostte jaren om zich te herpakken.

Externe financiering – waar die ook vandaan komt – kan een turbo op jouw onderneming zetten. Afhankelijk van waar je prioriteiten liggen, kun je sneller talent aanwerven, sneller producten en diensten ontwikkelen en naar de markt brengen, sneller nieuwe markten betreden en veroveren. En mooi meegenomen: je moet het risico dat onvermijdelijk aan ondernemen verbonden is, niet in je eentje dragen.

22

MET OMZET KOM JE AL VER

GROEIEN KOST GELD

Als ondernemer heb je 1001 dingen te doen. Je holt achter een ongrijpbaar to-dolijstje aan, dat alleen maar langer wordt in plaats van korter. Iedereen trekt aan je mouw. Je moet voortdurend brandjes blussen. Je prioriteiten veranderen 45 keer per dag.

Herkenbaar? Financiering zoeken en geld ophalen, betekent een nog grotere belasting van je overvolle agenda. Je moet pitchen bij potentiële investeerders, je moet verkennende gesprekken voeren, je moet rapporten maken en delen, je moet onderhandelen, je moet contracten opmaken en nalezen en ondertekenen. Ergens is het ironisch. Je wilt geld ophalen om de groei van je onderneming te versnellen. Maar als je zoveel tijd steekt in dat financieringsverhaal dat je andere domeinen van het ondernemerschap verwaarloost, riskeert die financieringsronde je groei net te vertragen. Dat kan natuurlijk onmogelijk de bedoeling zijn.

Geld ophalen kost ook geld. Probeer die kostprijs daarom zo goed mogelijk in kaart te brengen. Hoeveel tijd kost het je om financiering te zoeken? Zijn er dingen die je kunt uitbesteden? En hoeveel tijd win je daar dan mee? Tijd die je kunt investeren in taken waarin je goed bent en waarvoor je onmisbaar bent. Denk aan de relaties met klanten en leveranciers, aan marketing of sales, aan onderzoek en ontwikkeling naar nieuwe innovatieve producten en diensten... Je moet nagaan waar je toegevoegde waarde het grootst is en waar je dus je kostbare tijd het best aan spendeert.

Dat is geen eenvoudige oefening, maar het is wel een oefening die je grondig moet doen als je wilt vermijden dat je zoektocht naar vers geld als een boemerang terug in je gezicht komt.

23

GROEIEN KOST GELD