

Veel ondernemers denken dat het aantrekken van kapitaal begint bij een gesprek met een investeerder. In de praktijk begint het met een goede voorbereiding.

Een succesvolle investeringsronde kent een vaste structuur.

Stap 1 – Bepaal de juiste investeerder

Niet iedere investeerder past bij iedere onderneming.

- **Private Equity** investeert veelal in winstgevende bedrijven met bewezen resultaten, schaalbaarheid en een duidelijk groeiplan.
- **Venture Capital** richt zich vooral op innovatieve start-ups en scale-ups waar technologie, IP en groeipotentie belangrijker zijn dan de huidige winst.
- Daarnaast zijn er family offices, strategische investeerders en gespecialiseerde fondsen met ieder hun eigen investeringscriteria.

De juiste match bepaalt vaak meer dan de hoogte van de investering.

Stap 2 – Investeringsstrategie

Voordat één gesprek wordt gevoerd, moet helder zijn:

- hoeveel kapitaal nodig is;
- waarvoor het wordt ingezet;
- welke ondernemingswaarde realistisch is;
- welke investeringsstructuur past;
- welke exit-mogelijkheden er zijn.

Stap 3 – Information Memorandum

Het Information Memorandum is veel meer dan een bedrijfsbrochure.

Hierin worden onder andere uitgewerkt:

- bedrijfsmodel;
- marktpositie;
- concurrentieanalyse;
- managementteam;
- financiële prestaties;
- groeistrategie;
- investeringspropositie;
- rendementsperspectief.

Dit document vormt de basis voor iedere serieuze investeerder.

Stap 4 – Investor Pitch

Binnen enkele minuten moet duidelijk zijn waarom juist deze onderneming interessant is.

Een overtuigende pitch combineert visie, strategie, cijfers en groeipotentieel in een verhaal dat investeerders aanspreekt.

Stap 5 – Data Room

Wanneer de interesse is gewekt, volgt de due diligence.

Een professionele data room bevat onder meer:

- financiële informatie;
- contracten;
- juridische documenten;
- aandeelhoudersinformatie;
- IP en technologie;
- HR-documentatie;
- commerciële informatie;
- compliance en governance.

Een goed voorbereide data room versnelt het investeringsproces aanzienlijk.

Stap 6 – Investor Outreach & Onderhandelingen

De juiste investeerders worden geselecteerd en benaderd. Daarna volgen managementpresentaties, indicatieve biedingen (NBO's), due diligence, onderhandelingen over de term sheet en uiteindelijk de definitieve investering.

Een succesvolle investeringsronde draait niet alleen om een goed idee. Het draait om voorbereiding, positionering, geloofwaardigheid en de juiste strategie.

Dat is precies waar ervaren M&A- en investeringsbegeleiding het verschil maakt.

Overweegt u groeikapitaal aan te trekken of uw onderneming voor te bereiden op een investering? Dan ga ik graag in gesprek over de mogelijkheden.