

Het vinden van risicokapitaal voor een zakelijk plan of een nieuw bedrijf gaat bij de meeste ondernemers niet van een leien dakje. Edo van Santen, een venture capital coach, heeft al menigmaal de helpende hand toegestoken. Van Santen: "Mijn taak is het om uit te leggen hoe het spel gespeeld wordt."

Venture capital coach helpt ondernemer op weg

Leidraad voor durfkapitaal



Vooraf ondernemers die onervaren zijn met venture capital, en dat zijn de meesten, zijn veel tijd kwijt met het zoeken naar venture capital. Ze moeten zich nog helemaal op de markt oriënteren, een idee ontwikkelen van hoe geldschieters benaderd kunnen worden en de onderhandelingen voorbereiden. Daarbij is ook het schrijven van een business plan een grote tijdsinvestering. U hoeft het echter niet allen te doen. U kunt professionele hulp inschakelen. Een van deze deskundigen is Edo van Santen uit Oudkarspel. Van Santen zegt: "Coaching van ondernemers kan verschillende zaken inhouden. Vaak begint het met een heel generieke vraag van een ondernemer: 'kent u een geldschieter die u een plezier kunt doen met een investering in ons bedrijf?'. Mijn reactie is meestal een plan van aanpak. Ondernemers die vanaf de start een verkeerde richting inslaan, zijn bij voorbaat verloren. Risicokapitaal is een klein wereldje waar nieuwe plannen vaak in de informele sfeer worden afgekaart." Als de ondernemer Van Santens plan van aanpak eenmaal onderschrijft, begeleidt hij de ondernemer met meer specifieke activiteiten, zoals presentaties ►

- ▶ houden en het schrijven van een business plan.

Van Santen heeft bijna 30 jaar gewerkt in de bankwereld en IT-sector vanuit verschillende standplaatsen waaronder Silicon Valley. Hij heeft ook diverse bedrijven opgericht, waaronder het onlangs met succes verkochte TV4B. Tevens zit Van Santen in de jury voor de Broos van Erp-prijs, een prijs die jaarlijks door het ministerie van EZ aan het innovatiefste bedrijf wordt uitgereikt.

Geen leningen

Venture capital coaching houdt volgens Van Santen niet in dat de coach het werk uit handen neemt. "In principe moet de ondernemer alles zelf doen. Het komt wel voor dat ik mee ga naar een potentiële financier, maar die wil uiteindelijk altijd de ondernemer zelf spreken. Ook zal de ondernemer zelf zijn klanten moeten blijven werven en het business plan moeten schrijven: "Ik kan de ondernemer aangeven waar de financier in geïnteresseerd is, maar hij zal uiteindelijk zelf zijn plan moeten verdedigen. Mijn taak is het om uit te leggen hoe het spel gespeeld wordt. Daarbij zorg ik ervoor dat er geen gekke fouten worden gemaakt."

Van Santen geeft een voorbeeld. "Het komt

'Van de 100 voorstellen die je binnenkrijgt, zijn tussen 5 en 10 een gesprek waard'

voor dat een ondernemer een lening wil van een informele investeerder. Dat kan nooit succesvol worden, want informals verstrekken wel risicokapitaal, maar geen leningen." Meer in brede zin zorgt de coach voor overbrugging met de wereld van de financiers. Het enthousiasme en de daadkracht die veel ondernemers kenmerken die hun plan proberen te verkopen, werkt immers vaak tegen ze. Tijdens zijn zoektocht naar kapitaal leeft de ondernemer in een roze wolk waarin hij denkt dat iedere investeerder zijn plan interessant vindt. Ook ontbreekt het ondernemers vaak aan het besef dat bij het omgaan met financiers onderhandelen belangrijk is.

Moeten ondernemers aan bepaalde eisen voldoen voordat Van Santen met ze aan de slag gaat? "Hij moet in elk geval willen luisteren en samenwerken. Daarmee bedoel ik niet dat ik altijd gelijk heb, maar dat je het eens moet kunnen worden. Het gaat er tenslotte om dat je door samen te werken de kansen vergroot. Anders gezegd, de discussie moet een zekere kwaliteit hebben. Je moet tenslotte een aantal jaren met elkaar voort."

Dragon's Den

Van Santen heeft ook ondernemers gecoacht voor het televisieprogramma Dragon's Den. Krijgen kapitaalzoekende ondernemers via dit programma een realistisch beeld van de werkelijkheid? "Ja en Nee. Begrijp goed, Dragon's Den is amusement. Wat je op televisie ziet, is maar een klein stukje van wat er allemaal gebeurt: alleen het leuke en het snelle gedeelte. Iedere ondernemer staat daar ongeveer een uur voor de vier geldschieters waarvan maar een paar minuten worden uitgezonden. Maar wat daar langskomt

aan ondernemers, is wel representatief: rijp en groen door elkaar, slechte ondernemers met goede ideeën en andersom." De snelheid waarmee de investeerders in het televisie-programma moeten beslissen leidt echter niet tot besluiten die van de praktijk afwijken, vindt Van Santen. "Je hebt meestal wel snel in de gaten of het wat wordt of niet."

Van Santen investeert soms zelf ook in een bedrijf, maar dat gebeurt zelden. Het grootste deel van zijn inkomsten bestaat uit een honorarium op uurbasis. "Mijn uurtarief is tussen 150 en 250 euro. Daarbij gaat het bij de meeste klussen om tussen drie en tien dagen werk." Van Santen verdeelt zijn aandacht ongeveer evenredig over nieuwe initiatieven en bestaande bedrijven. "Grof gezegd zijn al mijn klanten bedrijven tot tien man die naar een volgende fase willen doorgroeien." Het coachen van bestaande bedrijven is daarbij aanzienlijk makkelijker, meent Van Santen. "De starter wil toch vaak gratis gebruik maken van je diensten." Tot op zekere hoogte gaat Van Santen daarin mee. "Hoe meer kennis je deelt, hoe meer je terugkrijgt."

De vraag rijst hoeveel procent van de gecoachte bedrijven uiteindelijk succesvol wordt, maar Van Santen vindt die vraag moeilijk te beantwoorden. "Het aantal deals dat ik begeleid is veel te laag om een percentages te kunnen noemen. Ik weet wel dat een bureau als Nebib een slaagpercentage kent van 20 procent. Dat is behoorlijk hoog. Daarbij moet je ook bedenken dat in de voorselectie al 90 procent is afgevallen. Van de 100 voorstellen die je binnenkrijgt, zijn tussen 5 en 10 een gesprek waard." ■



bizz

VAKBLAD VOOR ONDERNEMERS

NO. 11, VEERTIENDE JAARGANG, NOVEMBER 2007, LOSSE NUMMERS € 8,95



ONLINE OMZET

CheapTickets.nl begon als gewoon reisbureau en is nu een van de grootste verkopers van vliegtickets online



Aanvalluh

Zo werkt u een marktleider tegen de vlakke



Ervaring

4 senior-ondernemers met een jong bedrijf



Special

Alles over bedrijfsauto's