

Financiering bedrijf vreet tijd

Gedreven starters nemen laatste hobbels aan vooravond internationale doorbraak

Bert Koopman
Amsterdam

Voor startend internetondernemer Karin Loeffen (34) is 'pitchen' een tweede natuur geworden. 'Vooral in de VS laten kapitaalverschaffers je alle hoeken van de kamer zien.' Gepokt en gemazeld wist ze \$ 500.000 uit de markt te halen, afkomstig van familie en vrienden, de bank en informele investeerders.

Loeffen behoort tot het selecte clubje starters dat zich zeer grondig voorbereidt en veel tijd investeert in de financiering van haar bedrijf. 'Je kunt partijen niet serieus om geld vragen zonder eerst zelf je nek uit te steken.' De fiscaal econoom verhoogde haar hypotheek en verkocht haar zolderverdieping. Alles voor Libersy.

Haar nieuwe bedrijf stelt dienstverleners (consultants, schoonheidsspecialisten, tandartsen) in staat zich tegen een vast maandtarief 24 uur per etmaal 'boekbaar' te maken. Loeffen had bij uitgeverij Sanoma, een vroegere werkgever, ontdekt waar en hoe het geld op internet verdiend wordt.

Ze dacht een jaar na over haar concept, sprak talloze adviseurs en ondernemers in Europa en de VS en omringde zich met vijf toegewijde medewerkers. Pas toen bleek dat iedereen het een goed idee vond, gaf ze haar baan op.

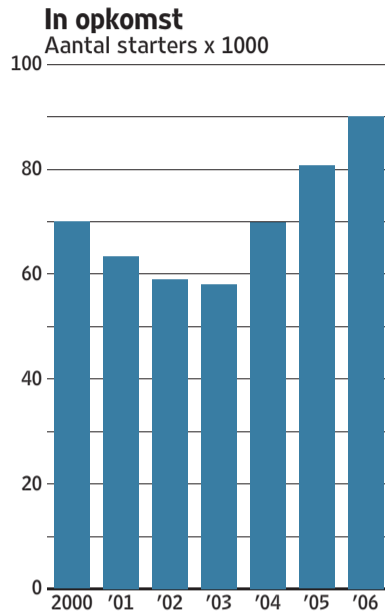
De kinderziektes van haar reserveringssoftware zijn verholpen en er zijn partnerships met telecombedrijven als KPN en gouden gidsen. In een tweede financieringsronde is € 2,4 mln nodig voor productontwikkeling en business development. Amerika lonkt.

Inmiddels heeft ze een investeerder bereid gevonden € 1,4 mln in haar bedrijf te steken. Ze is nog op zoek naar € 1 mln. Online reserveren is volgens haar de toekomst. Ze gaat dag en nacht door. 'Mijn vriendinnen zie ik weinig, maar een bedrijf starten geeft veel positieve energie.'

Ook Adavan Moorst (47) is klaar

Klaar...

U wilt ondernemen? Hoe worden starters gefinancierd?



Starters



Doorgroeiërs

Hindernissen

Overname

Doorstart

PM Bron: Pantalea en ED Research © ft

voor een internationale doorbraak met haar eigen merk prêt-à-porter lingerie. Ze volgde de Modeacademie in Amsterdam en ontwierp als 'fashion designer' met een eigen winkel diverse collecties boven- en ondermode, onder meer voor de Bijenkorf en C&A.

Ze presenteert nu haar eigen merk en richt zich op de beter verdienende dertigplusser. Van Moorst zoekt het vooral in originele stoffen en verrassende combinaties, zoals kant en leer. 'Ik ontwerp voor zelfbewuste vrouwen met lef en ambitie, stoer en sexy.'

Haar collectie 2007 sloeg aan op

de Salon de Lingerie, een internationale vakbeurs in Parijs. Orders van Duitse grootwinkelbedrijven stroomden binnen en ook landen als Iran en Saudi-Arabië toonden belangstelling. Ze wil haar ondermode wereldwijd verkopen in de betere winkels.

Nu de orders binnenstromen is de behoefte aan voorfinanciering groot. Maar niet alle grootbanken staan in de rij. 'Het verbaasde me dat het zo moeilijk ging.' Ze is in gesprek met één bank voor de financiering van het werkkapitaal.

Een informele investeerder stak € 15.000 in haar bedrijf. Hij bracht

haar tevens in contact met het Amsterdamse adviesbureau Value Positioning counsel. 'Zij bieden een uitstekende aanvulling op mijn zwakke kanten', aldus Van Moorst, die veel reist om stoffen te selecteren voor haar ontwerpen.

Er kwam een goed ondernemingsverhaal met een 'onderscheidende positionering' jegens geldschietters. Voor Van Moorst's financieringsbehoefte (€ 200.000) wordt gemikt op risicokapitaal. 'We denken aan oud geld van vermogende particulieren die zelf uit een ondernemersnest komen', zegt Maarten den

Ottolandervan het adviesbureau.

Hij typeert zichzelf als 'meedenkend aandeelhouder' en zal een klein belang verwerven in het bedrijf. Dat kan lucratief zijn. Van Moorst verwacht in 2008 een omzet te behalen van € 500.000. Voor het jaar 2010 rekt zij op € 5 mln. De belangrijkste afzetgebieden voor haar ondermode zijn Noordwest-Europa en de Arabische wereld.

.....
Eerste artikel in een korte serie over financiering van mkb-bedrijven.

Financiering

Enkele mogelijkheden

Overheid
Borgstellingskrediet mkb
Fondsen voor technostarters
Tante Agaath regeling
Programma Starters op Buitenlandse markten
Programma Economische Samenwerking Projecten

Banken
ABN Amro:
Ondernemers Krediet Starters
Starters Coach Krediet
ING:
Starterskrediet
Maatwerkkrediet
Rabobank:
Stimuleringslening
Opstartlening
Flexkrediet

Elders
Informeel
Familie
Vrienden
Overige relaties
Formeel
Professionele venture capitalists

