

Suikeroom

12 september 2008

Stel, je wilt een eigen technologiebedrijf beginnen of bent daar al mee op weg. De financiering is dan een uitdaging. Je kunt dat zelf doen of met behulp van familie en vrienden. Of je roept de hulp in van een professioneel investeringsbedrijf dat zich specialiseert in risicokapitaal; dit noemen we een venture capitalist. Anders dan een bank, die weinig of geen risico kan nemen, investeert een VC-bedrijf juist wel in bedrijven die nog in een vroege ontwikkeling zijn. Dergelijke investeringsbedrijven zijn gespecialiseerd in één technologie en/of een investeringsronde, bijvoorbeeld bij het maken van een prototype of later tijdens de marktintroductie.

Een technostarter kan contact opnemen met een venture capitalist en zich daaraan presenteren. De investeerder zal in gesprekken met de technostarter zijn interesse vaststellen. Indien hij er brood in ziet, leggen de partijen dat vast in een zogenaamde terms sheet. Dit is een voorstel van de VC waarin hij aanbiedt geld te steken in de kersverse ondernemer. Uiteraard gebeurt dit tegen voorwaarden die nu zijn vastgelegd in een lijst van bepalingen. De technostarter en de geldschietter kunnen over de inhoud van deze voorlopige investeringsovereenkomst onderhandelen. Als ze eruit zijn, stellen ze een definitieve investeringsovereenkomst op.

Wat staat er nou in zo'n terms sheet? Uiteraard de hoeveelheid geld die de risico-investeerder bereid is neer te leggen en welk aandeel het daarvoor in de technostarter krijgt. Verder bestaat de terms sheet uit een lijstje rechten, preferenties en privileges. Hier staat in of er dividend wordt uitgekeerd, wat er gebeurt bij liquidatie van het bedrijf. Het bevat ook een antiverwateringsclausule, die zegt dat als het bedrijf aandelen aanbiedt aan derden onder de prijs die met het fonds is overeengekomen, het bedrijf dan aan het fonds zo veel aandelen zal geven dat de verwatering ongedaan wordt gemaakt. Ook zijn de stemrechten van de verschillende deelnemers hierin vastgelegd.

Het tweede deel heet de 'Overeenkomst met betrekking tot de rechten van de investeerders', zoals het recht van de investeerders om geïnformeerd te worden over de voortgang van het bedrijf en het recht van deelneming als het bedrijf nieuwe aandelen uitgeeft. Ten slotte zijn er de 'overige' bepalingen zoals een 'right of first refusal', waarin staat dat in het geval een van de oprichters van het bedrijf zijn aandelen wil verkopen, het bedrijf het eerste kooprecht heeft maar dat de investeerders de tweede kandidaten zijn. En als een oprichter aandelen verkoopt, dan mogen investeerders dat ook.

Venture capital-firma's zullen ook een due diligence uitvoeren. Dat is het proces waarbij ze controleren of de technologie voldoet aan de kwaliteiten en eventuele klantacceptatie checken. De onderliggende aannames in het bedrijfsplan komen ook aan bod. De VC roept daarbij de hulp in van meerdere experts. Het is noodzakelijk een advocatenkantoor in de arm te nemen die dit proces kan begeleiden en die bekend is met de VC-wereld. Dat kost natuurlijk geld, maar kan veel ellende later voorkomen.

Bij de keuze van een financier speelt zijn kennis en ervaring een doorslaggevende rol. Professioneel geleide VC's begrijpen de wereld waarin een technostarter opereert en welk uitdagingen daar zijn. Daardoor zijn ze in staat de risico's beter in te schatten en zullen ze er alles aan doen om de technostarter te helpen waar ze kunnen. Zo'n slimgeldfonds is de ideale suikeroom.

Cees Jan Koomen

[Terug naar overzicht](#)



Cees Jan Koomen (cjk@gte.net) is in Silicon Valley en Nederland betrokken bij startende bedrijven.

© Bits & Chips | Deze pagina op internet: <http://www.bits-chips.nl/nieuws/tools-toys/bekijk/artikel/suikeroom.html>