

### Engelengeduld

7 december 2007

De Band of Angels is een groep van privé-investeerders in Silicon Valley. Ze heten *angels* omdat ze specifiek investeren in startende ondernemingen uit de regio. Meestal komen ze zelf uit het bedrijfsleven en veelal hebben ze zelf bedrijven opgericht. Ook in Nederland bestaan soortgelijke groepen. De Band is een van de actiefste groepen in de Valley en opgericht door een Nederlander, Hans Severiens.

Er komen gemiddeld zo'n zestig tot tachtig aanvragen per maand binnen van startende ondernemingen die op zoek zijn naar financiering. Slechts een klein deel wordt uitgenodigd om nader uitleg te geven over hun plannen en een nog kleiner deel ontvangt ook daadwerkelijk investeringsgeld. In Nederland liggen deze aantallen lager maar ik hoop dat door het vergroten van het financieringsaanbod voor jonge starters een stimulans uitgaat naar mensen die zelf iets willen beginnen.

Hoe begin je dan? Het start met een productidee. Je werkt het uit, alleen of wellicht met een klein team dat in zijn vrije tijd meewerkt. Als je 's avonds en in het weekend aan je eigen idee werkt maar overdag voor de baas, dan mogen deze acties niet met elkaar in conflict zijn. Het mag niet te maken hebben met de producten van het bedrijf. Je moet het in je eigen tijd doen en met eigen middelen. Dus niet de laptop van de baas gebruiken of het e-mailadres van je werk. Neem een eigen e-mailadres, eigen tijd, eigen telefoon, enzovoort. Dat is de code die we in Silicon Valley hanteren. Op de universiteit komen mensen al op de gedachte om zelf een bedrijf te starten. Dat stimuleren de universiteiten zoals Stanford en Berkeley ook.

Wat is de procedure om van een eerste contact te komen tot een investering van een *venture capitalist* (VC)? Het begint met een introductie bij een VC-fonds. Het bedrijf geeft de VC een vertrouwelijk businessplan waarin staat wat het product of de service inhoudt, wat er uniek aan is, wat de geschatte marktgrootte is, wie eventueel bestaande concurrenten zijn, hoe het naar de markt gaat en hoe het geld verdient (het businessmodel). Dat laatste kan via het verkopen van producten of diensten of het aanbieden van technologie via licenties. Een belangrijk onderdeel is wat de samenstelling is van het bedrijfsteam. Welke capaciteiten en ervaringen brengt het mee. In feite investeert een VC in het team.

Nadat de VC het businessplan heeft bestudeerd en besproken met het team, eventueel commentaar en aanvullingen zijn verwerkt, onderhandelen ze over de voorwaarden voor investering en stellen die op schrift. Deze *terms sheet* is een voorlopig contract dat alle partijen tekenen. Daarin staat onder meer hoeveel wordt geïnvesteerd en welk aandeel de VC in het bedrijf krijgt. Vervolgens voert de VC een *due diligence* uit. Dat wil zeggen dat de VC de feiten verifieert die ten grondslag liggen aan het businessplan. Dat kan inhouden dat de investeerder contact opneemt met een klant om te weten te komen wat die denkt van het bedrijf en de producten. Het gaat de formele opzet van het bedrijf na, checkt de cv's van het team en verifieert de marktaannames. Na het verifiëren en uitonderhandelen worden de definitieve documenten opgesteld en getekend. Ten slotte volgt de *closing* waarbij de VC het geld fourneert en het bedrijf de aandelecertificaten aan de VC geeft.

Het is gebruikelijk dat de VC een zetel krijgt in de raad van commissarissen. Sommige fondsen zijn opgezet volgens het slimgeldprincipe. Dat wil zeggen dat de commissaris of adviseur van het VC-fonds uit dezelfde industrie komt en dus actief kan meedenken en meehelpen om het bedrijf tot een succes te maken. Soms gaat dat snel, soms vraagt dat engelengeduld.

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/engelengeduld.html>