

Investeren in een onderneming?

Praktische handvaten voordat u besluit



Veel ondernemers die hun eigen onderneming hebben verkocht zijn geïnteresseerd in het investeren in een andere onderneming. Maar ook (ex-)ondernemers die niet specifiek deze wens hebben worden vrijwel altijd wel eens gevraagd om een collega ondernemer te helpen met een investering.

Hoe pak je zoiets aan? Welke afwegingen moet je maken en welke valkuilen kun je op je pad tegenkomen? Voordat je besluit te investeren, is het belangrijk een aantal zaken goed op een rij te hebben. Wees je bewust van waar je instapt, welke risico's je loopt, wat er van je verwacht wordt en of dit wel bij je past. Investeren kan hartstikke leuk zijn maar kan evengoed ook een blok aan je been worden. In dit artikel belichten wij de belangrijkste aandachtspunten, zodat je een weloverwogen beslissing kunt nemen.

Welke rol past bij mij?

Denk eerst goed na over welke rol je als investeerder wilt hebben en kijk dan of dit past bij propositie waar je naar kijkt. Globaal gezien zijn er drie mogelijkheden:

- **Investeerder op afstand**
Je wil geen directe betrokkenheid. Het bedrijf moet dan in staat zijn zelfstandig te opereren. Je moet veel vertrouwen hebben in het zittende management, want zij moeten het (geheel zelfstandig) doen.
- **Een rol als adviseur**
Je wil een bepaalde betrokkenheid bij de

onderneming hebben, je wil ook meepraten over sommige vraagstukken, maar je gaat duidelijk niet op de ondernemersstoel zitten.

- **Actief betrokken**

Je wil een actieve rol en wordt eigenlijk een soort mede-ondernemer. Belangrijk is dat het huidige management openstaat voor zo'n rol en dat er een klik is qua persoonlijkheid en manier van werken. Bespreek je gewenste en verwachte rol duidelijk vooraf met de ondernemers.

De voor- en nadelen van een persoonlijke relatie

In de praktijk blijkt, dat mensen vaak binnen hun eigen netwerk tegen investeringskansen aanlopen. Vaak is er dan ook een bepaalde relatie tussen de investeerder en de betrokken ondernemer. Dat heeft zowel voor- als nadelen. Voordeel: je kent elkaar goed en hebt waarschijnlijk de nodige raakvlakken. Nadeel: doordat je elkaar al kent, stel je je misschien minder kritisch op dan wanneer je ergens blanco zou binnenkomen. Het is heel belangrijk om, als je elkaar al kent, te zorgen dat je zakelijke afwegingen blijft maken. Want

voor je het weet heb je een paar ton euro geïnvesteerd en bevind je je in een situatie waarin je je allerminst comfortabel voelt.

Ons advies bij een vraag uit persoonlijke kring: de keuze om iemand te helpen kan je natuurlijk op persoonlijke gronden maken, maar hou je beoordeling zakelijk. Zodat helder is waar je instapt. Dat is het beste voor beide partijen.

Zet vraagtekens bij de ondernemer c.q. het team

Voordat je ergens instapt, moet je echt vertrouwen hebben in 'de mensen die het moeten gaan doen'. Maar hoe toets je of iemand over de juiste capaciteiten beschikt en of het team wel capabel genoeg is? Zeker bij een start-up is dit een lastige beoordeling.

Zorg dat je direct contact hebt met de ondernemer(s), dus niet alleen via adviseurs en stel in ieder geval de nodige vragen. Wees attent op de antwoorden die je krijgt en vraag hierop door. Kijk naar wat mensen in het verleden hebben gedaan. Welke achtergrond hebben ze en over welke capaciteiten beschikken ze? Stel jezelf de vraag of alle benodigde capaciteiten aanwezig zijn binnen het managementteam. Bijvoorbeeld aan de hand van een lijstje met kerncompetenties die bij deze onderneming aanwezig zouden moeten zijn, zoals techniek, commercie, financieel etc. De volledigheid, kwaliteit en relevantie van het informatiepakket zegt vaak ook het nodige over management.

Is de informatie en de businesscase duidelijk?

Als investeerder moet je je baseren op de informatie in het memorandum of informatiepakket en op de toelichting die je daarop krijgt. Natuurlijk is het schrijven van een goed businessplan iets anders dan het succesvol runnen van een onderneming. Maar als je het gevoel hebt dat je er eigenlijk weinig mee kunt, of dat er een sjabloon is ingevuld

zonder de essentie te raken, is dat een belangrijk signaal van de vaardigheden van het management en de doordachtheid van het plan en de vraag.

Hoe volledig is de verstrekte informatie?

Alle aspecten die relevant zijn voor het slagen van een businessplan moeten belicht worden en daar gaat het nogal eens fout. Vaak wordt de focus gelegd op de comfortzone van de ondernemer zoals bijvoorbeeld op het product of op alle kansen die er zijn in de markt. Is er bijvoorbeeld een gedegen markt- en concurrentieanalyse? Zijn er wellicht andere producten in de markt die hetzelfde kunnen, voor welke prijsstelling wordt gekozen en is die realistisch? Relevante omgevingsfactoren of bedreigingen worden vaak niet of onvoldoende belicht. Verder moet je in deze fase ook nadenken over eventuele vervolgstappen. Vaak is er wel goed nagedacht over de actuele situatie, maar hangt de vervolgfase een beetje in het luchtledige (zie hieronder).

'LEES NIET ALLEEN WAT ER STAAT, MAAR VOORAL OOK WAT ER NIET STAAT...'

Daarom is het belangrijk om niet alleen te lezen wat er staat, maar vooral ook wat er niet staat. Wij ervaren regelmatig dat een gedegen financiële onderbouwing ontbreekt, omdat veel ondernemers dat lastig vinden. Maar het is wel de kern waar het om draait. En als die onderbouwing er wel bij zit, is het belangrijk te weten of de aannames ook onderbouwd kunnen worden. Papier is geduldig en Excel is een prachtig rekenprogramma, maar rekenkundig kloppend maakt het nog niet 'waar'. Gebruik de begrotingen en de verstrekte informatie daarom niet als gegeven maar als noodzakelijke kapstok voor het stellen van kritische vragen om tot de kern te komen.

Zorg er voor dat uw vragen en de antwoorden die u daarop krijgt worden vastgelegd. Dat is belangrijk om vast te stellen of de ondernemer(s) consistent zijn in hun boodschap c.q. informatie en om gemaakte afspraken eenduidig vast te leggen.

Is de investeringsbehoefte goed en voldoende ruim bepaald?

Kijk altijd kritisch naar de gevraagde financiering. Deze blijkt in de praktijk vaak te rooskleurig (lees: te laag) voorgespiegeld. Beoordeel of alle elementen die van invloed zijn op de liquiditeitsbehoefte van de onderneming zijn meegenomen. Vraag altijd om een liquiditeitsbegroting op maandbasis die aansluit bij de prognose van de resultaten en de balans.

‘EEN BOULEVARD KAN ER NOG ZO PRACHTIG UITZIEN, MAAR ALS ER TWEE TEGELS SCHEEF LIGGEN, KUN JE ER OVER STRUIKELEN’

Stel je als investeerder ook altijd de vraag of met jouw investering het doel bereikt kan worden, of dat het voor de hand ligt dat in de nabije toekomst meer vermogen nodig zal zijn. Want als je net een paar ton euro hebt geïnvesteerd, is het belangrijk te weten wat er in de vervolgfase eventueel nog van je verwacht wordt. Die toekomstige investeringen moeten allemaal wel bij je portemonnee passen.

Wel of niet een externe adviseur?

De toegevoegde waarde en rol van een adviseur als Jonker Advies is natuurlijk onder meer afhankelijk van je eigen ervaring, kennis en behoefte. Als je zelf over voldoende capaciteiten en ervaring beschikt om een investeringsbeoordeling en afronding zelfstandig te doen, kan het voordeel van een extern adviseur simpelweg zijn dat je een klankbord hebt. Dat is een belangrijk aspect bij de beoordeling. Iemand die, ongeacht hoe enthousiast je zelf inmiddels bent, altijd kritisch blijft kijken naar de feiten. Als je eenmaal verliefd wordt op een onderneming of idee, is het soms moeilijk om gevoel en ratio te scheiden en dan is het fijn als je iemand naast je hebt staan die je ervoor betaalt om juist kritisch te blijven. Ter illustratie: een boulevard kan er nog zo prachtig uitzien, maar als er twee tegels scheef liggen, kun je er over struikelen. Wij als adviseurs blijven kijken welke tegels er scheef liggen en of ze recht gelegd kunnen worden. Of ze nu aan het begin of het eind van de straat liggen. Een businessplan kan heel veel mooie uitgewerkte aspecten bezitten, maar als er een aspect niet klopt, kan dat het hele plan onderuit halen.

Wilt u meer informatie over dit onderwerp, onze rol bij de beoordeling van investeringsproposities en/of onze begeleiding hierbij?



Neem gerust contact op met Carlo Smolders of Ron van Bergen
carlo.smolders@jonker-advies.nl
ron.van.bergen@jonker-advies.nl

Telefoon: 020 - 6978906