



Informal Investment Whitepaper

Investeren in veelbelovende bedrijven

Met uw kapitaal, kennis en netwerk

Welkom

“Wat leuk dat u deze whitepaper heeft geopend. Wij geven u graag een inkijkje in de wereld van informal investing. Het is u vast niet ontgaan: het ondernemerschap in Nederland bruist. Technologie, duurzaamheid en innovatie inspireren vele ondernemers tot mooie concepten. Voor een succesvolle start of volgende stap zijn ze op zoek naar kapitaal. Tegelijkertijd staan veel van onze ondernemende klanten open voor bijzondere investeringskansen. Met Informal Investment Services brengen we die twee werelden samen.”

Hugo Westerink

Hoofd Informal Investment Services

ABN AMRO MeesPierson

Als ondernemer weet u ongetwijfeld heel goed dat je er alleen met een goed idee niet bent. Op cruciale momenten is een extra duwtje nodig. In de vorm van een passende financiering, bewezen ervaring of een waardevol contact. Als het prototype in productie gaat bijvoorbeeld. Of als na een kleinschalige start andere markten lonken. Het zijn momenten waarop een jong bedrijf een kapitaalinjectie goed kan gebruiken. En vaak ook openstaat voor ideeën en inzichten van ervaringsdeskundigen. Het is dan ook niet voor niets dat veel jonge bedrijven op zoek gaan naar informal investors.



“Voor een investeerder is het spannend; zij begeven zich ook op onontgonnen terrein. Samen ben je pionier, ga je een avontuur aan. In de eerste investeringsronde hebben wij 1,3 miljoen euro opgehaald. Dat is genoeg om op één hectare zee zeewier te verbouwen.” - **Joost Wouters, oprichter The Seaweed Company**

Waarom herken ik een informele investeerder?

Dit zijn (oud-)ondernemers die bereid zijn direct te investeren in jonge, veelbelovende bedrijven. Waarom? Omdat ze om te beginnen geloven in het businessplan. En de verwachting hebben dat hun investering gaat renderen. Veelal hebben ze affiniteit met het bedrijf en het product. En ook willen ze graag hun kennis en ervaring delen met een nieuwe generatie ondernemers. Vaak zetten ze hierbij ook hun eigen netwerk in. Dit alles met de intentie om de ondernemer een duwtje in de rug te geven of op het goede spoor te zetten. Bij informele investeerders staat geloof in het bedrijf voorop. Ze willen persoonlijk betrokken zijn bij hun investering. Omdat ze zelf ondernemer zijn (geweest) beschikken ze over de realiteitszin dat niet elk veelbelovend bedrijf een succesverhaal wordt.

Wat lees ik in deze whitepaper?

Alles wat u wilt weten over informele investering

- ▶ Wat is het precies?
- ▶ Wat maakt het voor mij aantrekkelijk?
- ▶ Wat levert het mij op?
- ▶ Hoe kan ik mijn risico's spreiden?
- ▶ Wat beweegt de ondernemers?
- ▶ Wat zijn hun ervaringen?
- ▶ Wat is de rol van de bank?
- ▶ Hoe gaat het in zijn werk?
- ▶ Is het wat voor mij?
- ▶ Past het in mijn beleggingsportefeuille?
- ▶ Hoe kan ik mijn interesse kenbaar maken?

Wat is het precies?

Met een informele investering participeert u rechtstreeks in een veelbelovend jong bedrijf. Vaak is het net van start gegaan of bevindt het zich in de opschalphase. Het bedrijf wil zich bijvoorbeeld op specifieke marktsegmenten gaan richten, de productie opschalen of de activiteiten naar het buitenland uitbreiden. Het is voor veel ondernemers een lastige fase waarin ze zich op onbekend terrein begeven. Op zo'n moment zijn ze vaak op zoek naar toegevoegde waarde bij de mensen om hen heen. Zij staan dan open voor ideeën, ervaringen en inzichten die u als ervaren ondernemer kunt inbrengen. Bij informele investering gaat het dus niet alleen om de inbreng van kapitaal, maar nadrukkelijk ook om het inzetten van uw kennis, ervaring en netwerk.

Wat maakt het voor mij aantrekkelijk?

De uitdaging en het plezier om bij te dragen aan het succes van een onderneming staat bij informele investering voorop. U investeert met uw geld in ruil voor een minderheidsbelang in het bedrijf en voegt waarde toe met uw kennis en ervaring. Dat vertaalt zich in een rol als coach of sparringpartner. En vaak ook in meer actieve betrokkenheid. Door het bedrijf te helpen bij het inrichten van specifieke processen als verkoop, productie of inkoop. En hier zo mogelijk ook uw netwerk bij in te zetten. Jonge bedrijven hebben behoefte aan informele investeerders als hun product of dienst gereed is. Vaak is er dan al wel sprake van omzet, maar nog niet van schaalbaarheid. Aan de wieg staan van een succesvolle onderneming is wat veel informele investeerders drijft.

Wat levert het mij op?

Direct investeren in jonge ondernemingen is aantrekkelijk omdat u nauw betrokken bent bij uw investering. Maar uiteraard ook omdat het zicht biedt op een potentieel hoog rendement. Een persoonlijk plan van aanpak helpt u om uw financiële en persoonlijke doelen in samenhang te benaderen. Zo heeft u het perspectief van een aantrekkelijk rendement en bewaakt u het plezier dat informele investering u biedt. Een bedrijf of product waar u zich persoonlijk toe aangetrokken voelt, versterkt die voldoening. Dat kan zijn omdat u zich er mee verbonden voelt of omdat u zelf in dezelfde sector actief bent geweest.



Welke risico's kleven eraan?

Informele investering laat zich niet vergelijken met beleggen in beursgenoteerde ondernemingen. Uw participatie houdt niet op bij een eenmalige kapitaalinjectie. Het bedrijf verwacht van u meer betrokkenheid. Het is ook goed om te beseffen dat uw participatie meestal niet liquide is. U kunt uw belegging immers niet op een door u gewenst moment verzilveren. Omdat het bedrijf waarin u investeert nog geen bewezen track record heeft, is het risico groot. Het kan zijn dat u uw investering kwijtraakt omdat het beoogde succes van het bedrijf uitblijft. Het is aan u als informele investeerder om de beschikbare informatie goed te checken en onderzoek te doen naar de onderneming. In dat kader is het verstandig voorafgaand aan een participatie advies te winnen van een financieel, juridisch en/of bedrijfskundig adviseur.

Hoe kan ik mijn risico's spreiden?

Als ervaren ondernemer zal het u niet verbazen dat de resultaten van deze investeringen geen normaalverdeling kennen. Niet elk briljant idee leidt tot een succesvol bedrijf. Naast grote successen zijn er veel investeringen die volledig verdampen. Het is de ervaring van de bank dat 60 procent van de investeringen geheel mislukt. En dat terwijl investeerders gemiddeld toch 2,7 keer hun investering terugkrijgen met een gemiddelde holding period van 7,8 jaar. Dat is gemiddeld 15 procent rendement per jaar.

Voor een gemiddeld hoog rendement is het dan ook belangrijk om te spreiden over meerdere bedrijven en over meerdere rondes. Een voordeel van venture capital is dat u niet tegelijkertijd in meerdere bedrijven hoeft te investeren, dat kan ook sequentieel. U doet er goed aan om uw investering in een bedrijf niet in één keer maar in meerdere rondes te doen. Zo investeert u meer in bedrijven die uw verwachtingen waarmaken en verkleint u de verliezen bij bedrijven die geen succes worden. En zo kunt u ook uw betrokkenheid bij de bedrijven gefaseerd uitbouwen, zodat de tijdsbelasting behapbaar blijft.

Wat beweegt de ondernemers?

Alle jonge ondernemingen komen op een punt dat ze toe zijn aan een volgende stap. Ze willen de productie opvoeren, hun product wereldkundig maken of de distributie organiseren. Ze zitten met veel vragen. Wat heeft produceren in Europa voor op produceren in Azië? Hoe geven we professioneel vorm en inhoud aan onze marketing? Welke saleskanalen werken het best? Wat mag de acquisitie van een nieuwe klant eigenlijk kosten in relatie tot de totale waarde die een nieuwe klant vertegenwoordigt? En ook bij de interne organisatie kan een ondernemer vaak hulp gebruiken. Hoe breng ik meer structuur aan zonder de pioniersgeest teniet te doen? De bedrijven bevinden zich in een beslissende fase op weg naar volwassenheid.

Wat zijn hun ervaringen?

“Onder water vliegeren, dat kan zeker”

“Sterker nog het is eigenlijk de meest logische manier om onder water energie op te wekken”, aldus Maurits Alberda van SeaCurrent. Voor zijn bedrijf initieerde hij vier investeringsrondes, waaronder via Informal Investment Services. Het legde hem geen windeieren, sterker zelfs het bracht zijn bedrijf in een stroomversnelling.



Informal Investment The Social Handshake



“Omdat de kosten voor de baten uitgaan”

Sandra van Beest is met haar fintech ‘The Social Handshake’ een pionier op het gebied van loongiften. Geven aan goede doelen gefaciliteerd door de werkgever voorziet in een behoefte van de nieuwe generatie weldoeners. Haar eerste funding kreeg ze na haar pitch op de Sustainable Pitch Day. Op dit jaarlijkse event van Informal Investment Services drukte ze de hand van een geïnteresseerde investeerder.

“Ik gun iedereen zo’n vliegende start”

Mede dankzij een informal investor met wie het bedrijf via de bank in contact kwam, beleefde Urban Arrow een vliegende start. De investeerder bracht een nuttig netwerk mee en gaf ze op de juiste momenten een zetje. De investeerder bleef betrokken en zo’n tien jaar later verkochten de oprichters hun bedrijf aan Pon Bicycle Group.



Wat is de rol van de bank?

De bank vervult de rol van intermediair. Onder haar klanten bevinden zich veel ondernemers die hun bedrijf hebben verkocht. Zij vinden het belangrijk hun vermogen voor zich laten werken. Ook willen ze hun kennis en ervaring inzetten voor andere ondernemers. Veel startende ondernemers zijn op zoek naar kapitaal om hun bedrijf naar de volgende fase te brengen. Hiervoor boren ze meerdere bronnen aan. Voor krediet is vaak te vroeg. Steeds vaker gebruiken ze alternatieve financieringen zoals crowdfunding. En ook informal investment neemt een belangrijke plaats in. Juist omdat ze zo ook toegang krijgen tot kennis, ervaring en netwerken van ervaren ondernemers. Met Informal Investment Services brengt de bank ervaren (oud-)ondernemers en jonge bedrijven met elkaar in contact. Of er een klik is en hoe de samenwerking vorm krijgt is aan de partijen zelf.



“Wij zochten een investeerder die ons vrij zou laten. Iemand die zegt: hier heb je het geld, ga maar vliegen en klop maar aan als je iets nodig hebt. Dat is gelukt via het informal investment netwerk van ABN AMRO.”
- **Charlotte Melkert, CEO Equalture**

Hoe gaat het in zijn werk?

► **In gesprek met uw private banker**

Informal investing moet uiteraard aansluiten op uw huidige situatie en doelen voor de toekomst. Daarom is het verstandig om dit eerst met uw private banker te bespreken. Samen kunt u bepalen hoe deze investeringen binnen uw financiële planning passen.

► **Eenmalig aanmelden**

De dienstverlening Informal Investment Services start vanaf een speciaal platform. Hier meldt u zich eenmalig aan. Zo kan de bank u op interessante investeringskansen wijzen en uitnodigen voor bijeenkomsten. Uw gegevens zijn niet zichtbaar voor de deelnemende ondernemers, u beslist zelf of u in contact wil treden met een onderneming.

► **Deelnemende bedrijven worden gescreend**

Niet elke ondernemer met een kapitaalbehoefte krijgt zomaar toegang tot het platform. De bank doet een

grondige selectie en screening waarin het bedrijf, de oprichters, de plannen, de levensfase en de doelen worden beoordeeld. Zo stelt de bank vast of het bedrijf geschikt is voor informal investing.

► **Een aansprekende pitch in een vast format**

Bij een positieve uitslag begeleidt de bank het bedrijf bij het opstellen van een duidelijk profiel en aansprekende pitch. Hiervoor hanteert de bank een vast format, zodat u als informal investor goed in staat bent om de verschillende pitches te beoordelen.

► **Op zoek naar interessante opties**

Van alle deelnemende ondernemingen vindt u een pitchpresentatie op het platform. U bent vrij om deze pitches zelf te bekijken. Is er een bedrijf waarmee u in contact wil komen, dan regelt u dat eenvoudig op het platform.

► **Deelnemende ondernemers ontmoeten**

Regelmatig organiseert de bank events waarop ondernemers hun businesscase aan potentiële investeerders kunnen presenteren. Voor u een mooie gelegenheid om vrijblijvend kennis te maken met de personen achter het bedrijf. Maar ook met andere investeerders zodat u uw netwerk kunt uitbreiden.

► **Veel aandacht voor duurzaamheid en maatschappelijke betrokkenheid**

Steeds meer ondernemers hebben primair een duurzame doelstelling. Veel informal investors hebben speciale belangstelling voor investeringen waarmee ze hun sociale impact kunnen vergroten. Op de jaarlijkse Sustainability Pitch Day brengt de bank duurzame en maatschappelijke ondernemingen en sociaal bewogen investeerders samen.

► **Regelmatig extra focus op technologie**

In de wereld van technologie gebeurt veel en in een rap tempo. Om potentiële investeerders mee te nemen in de ontwikkelingen organiseert de bank regelmatig een Tech Pitch Event. Het biedt u de gelegenheid in contact te komen met de nieuwste technologiebedrijven.

► **Van interesse naar concrete afspraken**

Vanaf de kennismaking met een ondernemer bent u aan zet. U bepaalt dus hoe dit proces vorm krijgt. En als er sprake is van een klik, is het aan u om duidelijke afspraken te maken met de ondernemer. Zowel over uw financiële als persoonlijke bijdrage.

► **Belangrijk om gedegen onderzoek te doen**

Het is belangrijk om als informal investor gedegen onderzoek te doen naar de onderneming waarin u wilt investeren. Afhankelijk van uw eigen kennis en ervaring kan het geen kwaad om hierbij financieel, bedrijfskundig en/of juridisch advies in te winnen bij een specialist.



Is het wat voor mij?

Informal investing past in beginsel bij u als u het leuk lijkt om jonge bedrijven bij te staan. Maar net als bij andere investeringen moet het passen bij uw beleggingsprofiel. En dus bij uw kennis en ervaring, doelstellingen, beleggingshorizon, financiële positie en risicobereidheid. Een goed gespreide portefeuille moet het uitgangspunt zijn. Informal Investment Services is een exclusieve dienstverlening voor klanten met een vrij besteedbaar vermogen van meer dan 1 miljoen euro. Affiniteit met ondernemen is een vereiste. Alleen zo kunt u immers met betrokkenheid investeren.

Past het in mijn beleggingsportefeuille?

Bij informal investing draait als om de combinatie van potentieel rendement en persoonlijke betrokkenheid. Omdat de bedrijven waarin u investeert nog geen bewezen track record hebben, is het risico groot. Het kan zijn dat uw investering niet of nauwelijks rendeert of dat u uw inleg niet terugkrijgt. Het is dan ook heel belangrijk dat u deze investeringen beziet in het licht van uw gehele beleggingsportefeuille. Uw private banker en beleggingsadviseur kunnen u hierbij adviseren.

Wat zijn de tarieven?

U kunt zich kosteloos aanmelden voor deze dienstverlening. U betaalt pas een fee als u door de bemiddeling van Informal Investment Services participeert in een onderneming. Deze succes(s?) fee is 1,5 procent over het participatiebedrag dat u in een onderneming investeert, met een maximum van 5.250 euro exclusief BTW. Bij een succesvolle match betalen ondernemers overigens ook een vergoeding.

Hoe kan ik mijn interesse kenbaar maken?

Bent u als investeerder op zoek naar ondernemers met goede ideeën? Informal Investment Services brengt u graag met veelbelovende bedrijven in contact.

Waar meld ik me aan?

U meldt zich aan op www.informalinvestment.nl. Na uw aanmelding kunt u vrijblijvend een kijkje nemen bij de bedrijven die op zoek zijn naar informal investors.

Is het iets voor mij?

Wilt u weten of informal investing bij uw financiële en persoonlijke doelen past? Uw private banker gaat hierover graag met u in gesprek.