

'Friends' zijn belangrijke investeerders

Vrienden en familie investeren in finalisten van start-upprijs New Venture Award

Suzanne Blotenburg

Amsterdam

'Friends family and fools' zijn belangrijke investeerders voor de veelbelovende start-ups van de New Venture Award. Het gros van de finalisten van de donderdaggehouden businessplancompetitie is niet met geld van de bank van start gegaan, maar met behulp van familie en bekenden. Tien potentiële winnaars zijn door New Venture geselecteerd uit 144 inzendingen. Drie van hen winnen een bedrag van €25.000.

'Presenteer je idee in een minuut aan je buurman', sommeert Hans Hanegraaf, directeur bedrijven bij ABN Amro, aan het publiek in de zaal van het bankgebouw. Een onrustig geroezemoes volgt. Dat is precies wat de kanshebbers moeten doen. Een goed businessplan kan in een paar zinnen worden neergezet. 'Win je geen prijs, dan is er geen man overboord', zegt Hanegraaf. 'Win je wel, dan is dat geen garantie voor succes.'

De drie hoofdprijzen zijn wel een welkom steuntje in de rug. Banken zijn nog steeds terughoudend met het financieren van start-ups. 'In 2010 hebben we 41.000 aanvragen voor een ondernemerskrediet ontvangen', zegt

Hanegraaf. 'Daarvan zijn 9800 plannen gehonoreerd, een teleurstellende 24%.' Banken kijken naar de originaliteit van het idee en naar de presentatie, maar vooral naar hoe en wanneer die zak met geld wordt terugverdiend. Helaas verdwijnen veel plannen om deze reden dan ook in de prullenbak.

Veel startende ondernemers zoeken daarom in eerste instantie naar investeerders binnen hun eigen netwerk. Finalist Debbie Aukes heeft haar bedrijf Floor4Kids begin dit jaar opgezet met hulp van vermogende familieleden. Ze besloot zich fulltime te storten op de ontwikkeling en verkoop van pedagogisch verantwoorde speelkleden: vrolijke tapijten van vinyl met verschillende prints. Zoals een poppenhuiskleed met lege kamers, zodat de kinderen deze zelf kunnen inrichten.

Aukes wist een startkapitaal van €20.000 bij elkaar te krijgen om het productieproces in gang te zetten. Er zijn er nu 70 kleden verkocht, de prijzen variëren van €90 tot €290. 'Ondernemen is leuk, maar ook lastig', zegt Aukes. 'Maar ik geloof heilig in mijn product.'

Ook prijswinnaar Steven van Zuthpen financierde zijn bedrijf Magpie Polymers met 'privémiddelen.' Tijdens een opleiding aan het Franse Ecole Polytechnique ontwikkelde hij een innovatieve filtratietechniek. Hiermee kunnen zware metalen uit afvalwater worden gezuiverd. Het levert niet alleen schoon water op, maar ook waardevolle herbruikbare metalen, zoals uranium. Het bedrijf is sinds begin dit jaar actief en heeft net de eerste betalende klanten weten te strikken. Het startschot voor Steven om serieuze investeerders aan te gaan trekken.

Een aantal banken toonde interesse in het beginnende bedrijf SnappCar van Victor van Tol. Hij bedacht een online marktplaats voor particulieren die er hun eigen auto kunnen verhuren. 'Zij wilden echter wel eerst het platform in de lucht zien', zegt van Tol. Dat gebeurt pas in september. Het startkapitaal kwam daarom uit eigen zak. 'Het is moeilijk om geld los te krijgen', zegt van Tol. 'Maar met een goed plan en team kom je een heel eind.'





Start-ups presenteren zich op de alumni- en deelnemersmarkt in Amsterdam.

Foto: Elmer van der Marel

