

Tips over financieren en investeren in crisistijd

Ook bij Invest-NL zien we dat veel ondernemers veel vragen hebben over wat de huidige situatie betekent voor hun huidige of toekomstige financiering. Invest-NL heeft een samenwerkingsovereenkomst met de Kamer van Koophandel en ondersteunt actief het informatiepunt voor ondernemers dat bij de KvK is opgericht (<https://www.kvk.nl/corona/>).

Hieronder vind je enkele persoonlijke suggesties en gedachten van Wilco Schoonderbeek, onze teamleider voor Scale-Ups en Innovaties, rond vragen die hij tegen komt in zijn contacten met ondernemers dezer dagen.

1. Zorg dat je verhaal op orde is als je met je investeerders spreekt

Investeerders blijven graag goed op de hoogte van wat er tijdens een crisis gebeurt in de bedrijven waarin ze investeren. Daarom moet het verhaal voor investeerders op orde zijn. Tijdens de coronavirus pandemie moet je verhaal in ieder geval in gaan op:

- **Blijf oog op de toekomst houden (5 jaar).**
Investeerders zijn vaak het commitment aangegaan voor een langere periode. Hoewel korte termijn crisisbeheersing belangrijk is, willen ze ook zien dat de ondernemer het lange termijn perspectief in het oog blijft houden.
- **Laten zien dat je in control en voorspelbaar bent.**
Denk in scenario's, hoe onzeker en zwart ook, en laat zien dat je zicht hebt op wat er met het bedrijf kan gebeuren. Een investeerder wil liever weten dat het -40% wordt, dan nu uitgaan van -10% en straks verrast worden met -40%.
- **De liquiditeitspositie van de onderneming.**
Het verschilt natuurlijk veel of je net een geslaagde financieringsronde achter de rug hebt of niet, maar sowieso wil een investeerder in crisistijden weten wat de liquiditeitspositie is en welke maatregelen om kosten te besparen er zijn genomen. Vergeet hierbij niet dat snijden in het team voor ervaren investeerders vaak het laatste is wat ze willen dat je doet. Immers, zodra de crisis haar einde nadert, moet de blik snel weer voor 100% op de ambities voor over 5-10 jaar. En daar heb je goede mensen voor nodig.
- **Oog houden voor onverwachte kansen die zich altijd voordoen in een crisis.**
Ook de huidige crisis legt zwakheden, en dus kansen, bloot waar je als ondernemer op kunt inspelen. Benoem wat je ziet, opvalt en waar je mee bezig bent. En waarom dat ook voor je investeerder(s) interessant is.

- **De gezondheid van het kernteam.**
Investerders willen graag weten of de sleutelpersonen van het bedrijf gezond zijn, en zo ja, hoe dit zo blijft.

2. Financieringslogica in crisistijden

Ook in crisistijden spelen cashflow, financieringsronden en waarderingen een belangrijke rol. Echter, de logica erachter verschilt vaak wel ten opzichte van niet-crisistijden:

- **De ervaring leert dat over 'cash' beschikken tijdens een crisis enorm belangrijk is.**
Zorg er daarom voor dat je precies weet hoe je er qua cash positie voor staat. Als je dit normaal op maandbasis doet, doe het dan nu op weekbasis. Maak je bepaalde analyses normaal 1 keer per kwartaal, doe het dan nu maandelijks of tweewekelijks. Ook hier geldt weer dat je moet denken in scenario's; wat als je ineens over 10, 25 of 50% minder cash kunt beschikken? Wat zijn dan de grootste cash-risico's en hoe goed kun je de onderneming hier op voorbereiden.
- **Indien je aandelen wil uitgeven voor een investering, zal je een waardering af moeten spreken voor je onderneming met de investeerder.**
Echter, waarderingen maken van een onderneming in tijden van een crisis is lastig. Deze zijn o.a. gebaseerd op de toekomstige cash-flow. Prognoses hierover van voor de crisis verliezen tijdens een crisis snel hun waarde. Om toch financiering te krijgen in tijden van een crisis kun je ook gebruik maken van een converteerbare lening. Tegen de tijd dat de lening afloopt, kan de crisis (zo goed als) afgelopen zijn waardoor waarderingen maken weer een stuk realistischer is.
- **Facturering van eigen producten/diensten aan klanten is van groot belang voor de cashflow.**
Als je snel cash nodig hebt of hier zekerheid over wilt hebben, dan kun je gebruik maken van Factoring. Je verkoopt dan je facturen aan een bedrijf in Factoring. Je betaalt hen wel een percentage van het factuurbedrag, maar je krijgt ook gelijk je geld. Daarnaast is het verstandig om zelf proactief contact op te nemen met je klanten zodra je hen een factuur hebt gestuurd. Wacht hiermee niet tot na 3 of 4 weken. Bel gelijk even en zet direct de dialoog met hen open. Vraag hoe de klant ervoor staat. Wellicht heeft jouw klant diepere zakken en kan hij je helpen.
- **Maak gebruik van overheidsmaatregelen.**
Voor vragen over het coronavirus en de gevolgen voor jou als ondernemer, kun je terecht bij het adviesteam van de overheid, dat bij de Kamer van Koophandel is opgericht.
<https://www.kvk.nl/corona/>.

Voor vragen over de landelijke aanpak van het virus, de laatste updates en de belangrijkste informatie kun je terecht bij de Rijksoverheid.

<https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/coronavirus-covid-19>

3. Benut je talent als ondernemer en blijf je blik richten op kansen

Iedere ondernemer kent de voorbeelden van kansen die pas zichtbaar werden toen het eenmaal crisis was. De huidige Coronavirus pandemie is hierop geen uitzondering. Zonder dat we nu de afloop van deze crisis al kennen, kunnen we met enige zekerheid in ieder geval het volgende aannemen:

- **Toeleveringsketens gaan grondig herzien worden.**
Lokale of regionale productie, leveringen met meer zekerheid en minder afhankelijkheden van derden ver weg zullen vaker belangrijker worden dan alleen sturen op de laagste prijs.
- **De digitalisering van de samenleving en economie krijgt een enorme boost.**
Niet alleen omdat we meer gaan videobellen, maar ook omdat we meer specifiek inzicht willen hebben in de werkelijke lokale en regionale uitingsvormen van een volgende crisis. Om nog maar te zwijgen van de vele nieuwe digitaliseringstoepassingen die nog zijn om de zorg beter bestuurbaar te maken.
- **Voedselveiligheid**
Op het gebied van voedselveiligheid, de herkomst van ons voedsel en het verminderen van de consumptie van dieren kunnen we ook zeker het nodige verwachten zodra de huidige pandemie onder controle komt en we als samenleving de vraag stellen 'hoe voorkomen we dat dit nog een keer gebeurt?'

4. Blijf altijd verbonden en in gesprek met je netwerk

Blijf altijd in gesprek met de stakeholders in je omgeving. Je opereert nooit alleen en bent onderdeel van een netwerk. Hou je netwerk op de hoogte van hoe je ervoor staat, wat de crisis voor jouw onderneming betekent en wat voor jouw onderneming belangrijke 'beslismomenten' op de korte termijn zijn. Je zult niet de eerste onderneming zijn die tijdens een crisis ineens uit onverwachte hoek hulp krijgt aangeboden. Iets wat nooit gebeurt zou zijn als je niet iets van jezelf had laten horen.

Voor vragen over het coronavirus en de gevolgen voor jou als ondernemer, kun je terecht bij het adviesteam van de overheid, dat bij de **Kamer van Koophandel** is opgericht.
<https://www.kvk.nl/corona/>

Voor vragen over de landelijke aanpak van het virus, de laatste updates en de belangrijkste informatie kun je terecht bij de **Rijksoverheid**.
<https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/coronavirus-covid-19>