

GELD ZOEKT IMPACT,
IMPACT ZOEKT GELD.

VAN PITCH TOT PARTNER:
HET KAPITAALPAD VAN VAN
STARTUPS EN SCALEUPS.



Centre of Expertise
**Brede Welvaart &
Nieuw Ondernemerschap**

Powered by **avans**

AGENDA

- De onderzoekers
- Wat onderzoeken we?
- Onderzoeksmethoden
- Stellingen
- Besprekingen voorlopige bevindingen
- Ons toekomstperspectief
- A penny for your thoughts

DE ONDERZOEKERS

Don van Iterson

Junior onderzoeker Duurzame Finance & Accounting bij Avans

Master Finance aan Tilburg University



Siem Laseroms

Student-assistent van lectoraat Duurzame Finance & Accounting

Derdejaars Finance & Control aan Avans Hogeschool in Den Bosch

Focus op de vraagkant



Niek Putters

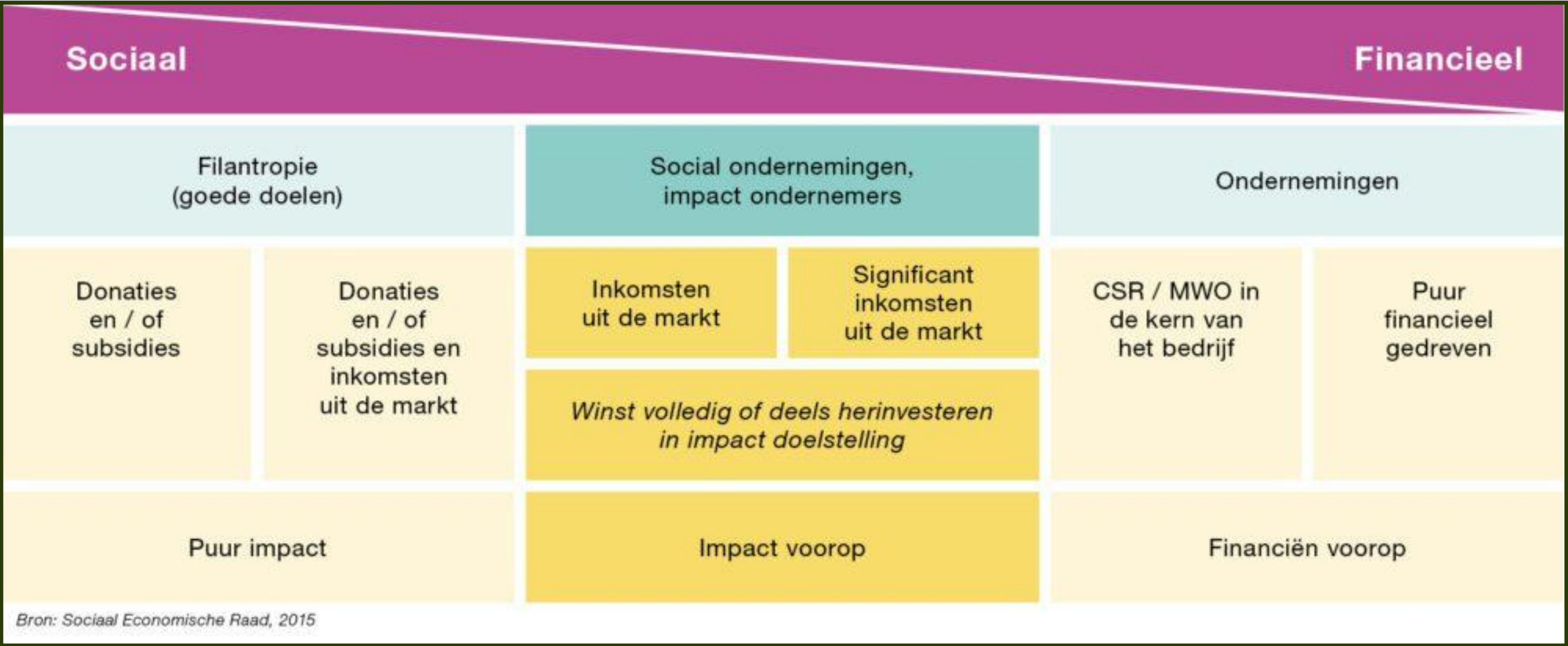
Student-assistent Duurzame Finance & Accounting sinds 2024

Derdejaars Finance & Control aan Avans Hogeschool in Den Bosch

Focus op de aanbodkant



WAT ONDERZOEKEN WE?



OP WELKE MANIER DOEN WE ONDERZOEK?

Exploratieve fase

Welke start-ups en scale-ups zijn voor ons interessant?

- Focus op Brabantse bedrijven in de maakindustrie en de zorgsector.

Welke Financieringspartijen moeten we spreken?

- Traditionele banken versus impactinvesteerders.

OP WELKE MANIER DOEN WE ONDERZOEK?

Interviews

Casestudie succesvolle impactbedrijf.

Gesproken met Brabantse impactbedrijven. Hoe ervaren impactvolle start- en scale-ups de financieringsfase?

Welke criteria stellen financiers aan impactvolle start- en scale-ups om tot een kapitaalovereenkomst te komen?

OP WELKE MANIER DOEN WE ONDERZOEK?

Samenwerking met Tilburg University



Waar we tegenaan liepen

- "Heeft Tilburg al contact met hen?"
- "Wie kunnen we het beste contacteren?"
- "We weten niet precies wie de Noord-Brabantse spelers zijn op gebied van financiering."

Hoe zijn deze problemen opgelost?

- Actieve samenwerking met Tilburg University
- Delen van bevindingen en interviewvragen
- Gedeelde lijst met Noord-Brabantse financiers

STELLINGEN

Stelling 1:

Impactvol ondernemen is pas geloofwaardig als je winstgevend bent.

STELLINGEN

Stelling 2:

Rendement en impact versterken elkaar alleen op de lange termijn.

STELLINGEN

Stelling 3:

Gefinancierd worden is redelijk makkelijk zolang je maar weet waar je moet zoeken.

BEVINDINGEN

- Impact bedrijven hebben vertrouwen in de producten/diensten die ze kunnen leveren en verwachten dat de investeerders dit inzien.
- Impactfunds zijn niet toegankelijk voor financieel kleine bedrijven.
- Bedrijven ervaren rotte appels in financieringsland.

Start-ups and Scale-ups

- Product-market fit
- Zijn impact fondsen wel echt op zoek om in impact te investeren?
- Wat is de juiste manier om gefinancierd te worden?
 - ✓ Sector
 - ✓ Risico
 - ✓ Wensen

Duurzaam investeringsfonds

- Winst is niet zo belangrijk - omzet wel
- Vertrouwen en netwerk spelen een sleutelrol
- Fondsen werken samen om deals groter te maken en risico te spreiden
- Honderden pitchdecks per jaar, een handvol investeringen - onrealistische of onduidelijke plannen
- ESG-targets worden vooraf bepaald. Business development omtrent rapportage komt vanuit het fonds.
- Investeringen hebben niet altijd harde exits

ONS TOEKOMSTPERSPECTIEF

Meer interviews in het vooruitzicht.

Meer in gesprek gaan met de aanbodkant van kapitaal.

Alternatieve financieringsvormen in het vizier zoals crowdfunding en subsidiering.

A PENNY FOR YOUR THOUGHTS