

# NIEUWE ENERGIE VOOR ONDERNEMERS

Ondernemers in het midden- en kleinbedrijf (MKB) met innovatieve projecten in Europa lopen sinds de kredietcrisis aan tegen een veranderde financieringsmarkt. De rol van de banken is geheel veranderd. Steeds minder tonen banken interesse in financiering van projecten van ondernemers in het MKB. Vanwege het ontbreken van voldoende zekerheden. Wat daar lag en ligt het verdienmodel van de banken: niet het project maar het onderpand dat de bestaande ondernemer kan bieden, staat centraal. Want inhoudelijk begrijpt de bank vaak niet het verdienmodel van de ondernemer. Wel ziet de bank in dat ondernemen per definitie risico oplevert. Een bank levert geen risicokapitaal.

## **Kleinschalige projecten**

Alternatieven voor bankfinanciering groeien als paddenstoelen uit de grond. Kredietunies, Crowdfunding Platformen. Provinciale Fondsen, etc. Veelal echter voor de wat kleinere projecten. Naast de bestaande door de overheid gestimuleerde mogelijkheden van Qcredits en de NPEX. Maar hoe sterk zijn deze nieuwe mogelijkheden en is er voldoende kennis om de projecten van de innovatieve ondernemers te beoordelen?

## **Grootschalige projecten**

Innovatieve ondernemers die grootschalige projecten willen realiseren hebben grote moeite om projectfinanciering te kunnen sluiten. Bankconsortia staan niet te trappelen, het aandeel eigen vermogen dient relatief hoog te zijn (30 – 50% of zelfs meer). Denk aan ondernemers die een nieuwe fabriek willen oprichten voor het produceren van zonnepanelen, bioplastics, nanomaterialen, etc. Of duurzame ondernemers die grootschalige zonneparken of windturbine parken willen oprichten en decennia willen exploiteren. Projecten met investeringen die veelal meer dan € 10, 40, 100 miljoen of meer bedragen. Omdat een innovatief project nieuw is, is er geen trackrecord en kan de ondernemer geen zekerheden bieden. Alternatieve financieringsmogelijkheden vinden deze projecten te groot.

In dergelijke gevallen biedt Team Energy B2B een oplossing:

### **“NIEUWE ENERGIE VOOR ONDERNEMERS “(NEVO)**

Door de samenwerking met private financiers op de internationale kapitaalmarkt, waaronder pensioenfondsen, family offices, fondsen van private banken en verzekeraars, kan Team Energy B2B “nieuwe energie” bieden om een project volledig gefinancierd te krijgen.

**Het NEVO dienstenpakket bestaat uit:**

- 1. Haalbaarheidsonderzoek internationale projectfinanciering**
- 2. Matchmaking naar internationale projectfinanciering**
- 3. Senior Advisering en Begeleiding Ondernemerschap**

# NIEUWE ENERGIE VOOR ONDERNEMERS

## Haalbaarheidsonderzoek internationale projectfinanciering

Niet elk project voldoet aan de eisen die internationaal georiënteerde, private institutionele beleggers stellen aan projecten. Uit onderzoek blijkt dat ruim 90% van de projecten die worden voorgelegd bij de toegangspoorten tot de internationale kapitaalmarkt niet worden doorgelaten.

Redenen:

- Verdienmodel van het project overtuigt de investeerder niet dat de financiering binnen de gestelde projectperiode met een zeker rendement tijdens de looptijd terugbetaald wordt;
- Aanvrager toont te weinig ondernemerschap of (zijn team) heeft onvoldoende ervaring een dergelijk project te kunnen exploiteren;
- Aanvrager heeft te weinig liquiditeit ter beschikking om zijn project startklaar te hebben wanneer de financiering wordt uitbetaald; denk aan vergunningaanvragen, oprichten van de projectonderneming, juridisch advies, economisch en technisch advies.

Om inzicht te krijgen in hoeverre een project geschikt is om internationale projectfinanciering te verkrijgen, voert Team Energy B2B een haalbaarheidsonderzoek uit.

Facetten die onder meer aan de orde komen:

- Ondernemerschap aanvrager van het project
- Curriculum Vitae
- Jaarrekeningen 3 afgelopen ondernemingsjaren (bestaande onderneming)
- Strategisch Ondernemingsplan (startup)
- Ervaring in uitvoering van een dergelijk project
- Organiserend vermogen (input, inkoop, proces, verkoop)
- Aanwezigheid van contracten, LOI, MoU
- Beschikbaarheid voorgenomen project locatie(s).
- Vergunningen
- Projectplan
- Verdienmodel: is het project in staat zichzelf eenvoudig terug te verdienen
- Risicomodel van de businesscase, faalfactoren, technologisch en bedrijfseconomisch

De resultaten van het haalbaarheidsonderzoek worden neergelegd in een Haalbaarheidsrapport.

# **NIEUWE ENERGIE VOOR ONDERNEMERS**

## **Matchmaking naar internationale projectfinanciering**

Wanneer uit het haalbaarheidsonderzoek blijkt dat een project in aanmerking kan komen voor internationale projectfinanciering, organiseert Team Energy B2B een Matchmaking met een van de “Gatekeepers” tot de internationale kapitaalmarkt.

Leden van Team Energy B2B begeleiden de klant bij de gesprekken en bijeenkomsten.

Wanneer het project en de ondernemer zich definitief hebben gekwalificeerd voor internationale projectfinanciering en de betreffende internationale kapitaalmarkt trust heeft aangegeven, dat de gelden staan gereserveerd voor het project, wordt de ondernemer gevraagd de eerste stap te zetten in een gestructureerd proces tot en met de uitbetaling van de projectfinanciering. Deze eerste stap omvat het opvragen van de initiële documenten om de formele reservering van de gelden op naam te verkrijgen. Projectfinanciering is doorgaans een mix van aandeelhouderskapitaal (Equity) in de nog op te richten projectonderneming en een kapitaal lening (Loan).

Daarbij is het mogelijk de ervaring van de leden van Team Energy B2B in te schakelen:

## **Senior Advisering en Begeleiding Ondernemerschap**

Het proces van de internationale projectfinanciering bestaat uit enkele fasen:

Fase 1 omvat het verkrijgen van de kapitaalreservering op naam van de totale projectkosten door middel van het toezenden van een professionele projectsamenvatting, waaruit het verdienmodel en de risico's blijken.

Fase 2 omvat het oprichten van de projectonderneming en het schrijven van een professioneel full funding businessplan, een teaser, het maken van een promotionele video (CEO-Video).

Fase 3 omvat het funding traject (Equity & Loan).

Fase 4 betreft de uitbetaling van de gelden.

Fase 5 betreft de uitvoering van het project, ofwel de kern van het verdienmodel.

Het project is pas succesvol wanneer met het project door de jaren heen zoveel winst is gemaakt, dat de financiering (met rente over het leningsdeel) volledig is terugbetaald aan de kapitaalverschaffer.

Bij alle fasen kan een klant begeleiding krijgen vanuit Team Energy B2B.

De kosten van de NEVO dienstverlening vormen onderdeel van de projectkosten bij internationale projectfinanciering.