

Rabo Meet & Grow ondersteunt bij financiering

Marktplaats voor kennis en kapitaal

“Ondernemers die willen groeien, helpen wij graag met het realiseren van hun ambities,” zegt Pascal Robbers (Rabobank Utrecht). Wel doet de bank dat minder vaak als solitaire financier. “Onze rol is in toenemende mate die van regisseur. Als spin in het web helpen wij om een mix van financieringsvormen te vinden die in de kapitaalbehoefte van bedrijven voorziet. Meet & Grow is daarbij een gewaardeerde fysieke marktplaats.”

TEKST HANS HAJÉE AFBEELDING MARNIX SCHMIDT

Voor de meeste ondernemers was bancaire financiering decennialang hét fundament onder hun groeiplannen. “Die tijd ligt achter ons. Steeds vaker worden bijvoorbeeld ook crowdfunding of private investeerders ingezet,” weet Pascal Robbers, accountmanager MKB bij Rabobank Utrecht. “Garantieregelingen van de overheid kunnen helpen om het totale plaatje rond te krijgen.”

Wegwijs maken

Voor ondernemers is het lastig om al deze financieringsbronnen te doorgronden. “Daarom maken wij klanten wegwijs. Dat doet Rabobank onder meer door Meet & Grow-bijeenkomsten; regionale marktplaatsen waar bedrijven, verstrekkers van kapitaal en ondersteunende organisaties elkaar ontmoeten. Door al deze partijen te verbinden, helpen wij ondernemers bij de financiering van groei. En dat is goed voor de ondernemer, de bank en de stad. Zo blijven we als coöperatieve bank ondanks strengere regelgeving de klant en zijn leefomgeving versterken.”

Liefde en regen

Vegard Sivertsen is zo’n ondernemer met groeiambitie. Hij is Noor van geboorte; de

liefde – zijn latere vrouw – bracht hem in 2001 naar Utrecht. “En het weer,” lacht hij. “In mijn studiestad Bergen regent het 300 dagen per jaar. Dat zijn er hier gelukkig een stuk minder.”

Na zijn komst naar Nederland werkte Sivertsen enige tijd bij een grote consultant. Toen kwam het verzoek om een bedrijf dat hij als student in Noorwegen mede oprichtte hier op de kaart te zetten. “Dat was It’s Learning, een elektronisch leerplatform. Het lukte ons in Nederland marktleider te worden in het voortgezet onderwijs. Maar na acht jaar It’s Learning vond ik het in 2011 tijd voor iets anders.”

Dreamteam

Bij de zoektocht naar een nieuwe uitdaging was Sivertsen’s passie voor educational technology leidend. “Ik kwam in contact met een softwarebedrijf dat zich richtte op digitaal examineren. Een bijzonder specialisme. Falen is geen optie; de belangen zijn enorm.” Net als de potentiële markt. “Bestaande aanbieders lieten steken vallen. Er was en is grote behoefte aan een stabiele, schaalbare en gebruiksvriendelijke tool. Ik besloot om die zelf te gaan ontwikkelen. Met een dreamteam van specialisten zijn we in 2013 aan de slag gegaan.”

Op eigen kracht

Zo’n anderhalf jaar later werd Cirrus gelanceerd; een cloudbased platform dat het complete examineringsproces voor docenten en studenten faciliteert. “De respons is zeer positief. Ruim 80% van de aanbestedingen waaraan we meedoen, zijn succesvol.” Om de potentie van het product ten volle te benutten, wil Sivertsen tempo maken. Veel tempo. “Als we niet snel internationaal expanderen, worden we opgeslokt door een grote buitenlandse speler. Het is eten of gegeten worden. Maar Cirrus wil op eigen kracht groeien. In de afgelopen jaren hebben angel investors ons gesteund. Ook vrijwel al mijn spaargeld

MENTALITEIT EN AMBITIE

In Nederland werd tot voor kort 80 à 90% van alle zakelijke investeringen bancair gefinancierd. “In de Verenigde Staten is dat maar 40%,” weet Pascal Robbers. Vegard Sivertsen heeft veel contact met Amerikaanse bedrijven. “Daar is het heel gebruikelijk om telkens opnieuw investeerdersgeld op te halen. Ander opvallend verschil is het ambitieniveau. Amerikaanse ondernemers denken bijna zonder uitzondering groot. Niet voor niets komen alle wereldwijd dominante softwarebedrijven uit de VS. Dat heeft alles met mentaliteit en ambitie te maken. Vaak is er van begin af aan een strategie voor internationale expansie. Europese bedrijven focussen zich meestal op hun lokale markt. En ook al zijn ze daar succesvol, echt grote internationale spelers worden ze zelden. Daarvóór zijn ze al overgenomen door een buitenlandse concurrent. Europese bedrijven doen zich daarmee tekort.”



zit in het bedrijf. Om onze ambities waar te maken, zijn nu substantiële additionele investeerders nodig.”

Geen garanties

Daarover onderhoudt Sivertsen intensief contact met Rabobank Utrecht. “Het stadium waarin Cirrus zit, is lastig voor een bank,” bekent Robbers. “De preseed-fase is achter de rug. Het bedrijf wil nu voluit de markt op en daarvoor is veel kapitaal nodig. Maar een trackrecord van jaarcijfers en garanties ontbreekt. Dan kijken we toch hoe het wel kan. Door bijvoorbeeld product, potentie en ondernemerschap te beoordelen. Als er vertrouwen is en het voor de bank simpelweg niet mogelijk is om de hele financieringsbehoefte alleen te dekken, zoeken we samen verder.”

Concrete contacten

Daarom nodigde Rabobank Utrecht Sivertsen uit voor de Meet & Grow-bijeenkomst op 19 januari in Amersfoort.

“Dat heeft een aantal concrete contacten opgeleverd,” aldus de Cirrus-CEO. “Onder meer met Port4Growth, een organisatie die groeiondernemers helpt bij hun ontwikkeling. Verder blijkt dat de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland ondersteunt bij buitenlandse expansie, onder meer door het faciliteren van marktonderzoek. Ook kwam ik in contact met Money Meets Ideas, een platform van informal investors. Zij zijn voor ons binnen hun netwerk op zoek naar investeerders.”

Hoe eerder dat resultaat oplevert, hoe beter. “Alle randvoorwaarden voor aanvullende financiering zijn aanwezig; een ijzersterk product, een organisatie met voldoende body en ontwikkelcapaciteit. Plus een kansrijke markt, nationaal en internationaal. Er zijn plannen voor expansie in de VS, Scandinavië en zelfs Iran. De motor draait maar er is meer brandstof nodig voor marketing en verdere productontwikkeling. Pas dan kunnen we echt gas geven.”

Verbindende rol

Over de ondersteuning van Rabobank in de huidige fase van zijn bedrijf is Sivertsen positief. “Pascal’s betrokkenheid heeft me positief verrast. Ik zie onze relatie als een partnership dat ook op lange termijn waardevol is.”

Die constatering sluit aan bij de veranderende rol van Rabobank, stelt Robbers. “Financieringstrajecten duren langer. Voor ondernemers zijn ze intensiever en complexer dan het vertrouwde één-op-één bankkrediet. Maar ook voor ons als bank is het best even wennen. Financieel registerschap vereist aanvullende kennis en vaardigheden, en soms ook een andere mindset. Maar het is wel een verbindende rol die perfect past bij het coöperatieve karakter van deze bank.” ■