|  |
| --- |
| **inleiding** |

*We vragen alle ondernemers die interesse hebben in een financiering van stichting ifund dit formulier goed te lezen en in te vullen. Hier zijn twee redenen voor. Enerzijds willen we de ondernemers bekend maken met onze visie en werkwijze. Het is leerzaam en je kan als ondernemer zo ook alvast beoordelen of we bij elkaar passen. Anderzijds is het belangrijk dat we op een eenduidige wijze informatie ontvangen, zodat we een soepel beoordelingsproces van de financieringsaanvraag kunnen doorlopen.*

|  |
| --- |
| **introductie over ifund** |

Ifund investeert in een vroege fase in schaalbare ondernemingen die bijdragen aan onze statutaire missie. We streven naar een wereld, waarin de mensheid zichzelf voorziet van voedsel, water, energie en grondstoffen, op een wijze die hernieuwbaar en op lange termijn echt duurzaam is. En dit bij voorkeur op regionale schaal, zonder schadelijke gevolgen voor mens, dier en milieu.

Ifund is een nieuw type organisatie en moeilijk te vergelijken met andere investeerders. We zijn een mix van een ondernemend familiefonds en een VC, hebben de rechtsvorm “stichting”, zijn sterk missie-gedreven en maximaliseren onze impact door zelf te groeien en steeds meer met- en voor andere informal investors te werken.

We brengen meerwaarde in het speelveld van informal investing door:

* De “impact” component toe te voegen aan informal investment
* Een professionele en gestructureerde aanpak te hanteren, zowel in het aanlooptraject naar een deal, als in het investment management en de samenwerking met de ondernemer in de jaren daarna
* Een sterke ondernemersgeest en focus op groei en schaalgrootte toe te voegen

Ifund bestaat uit een bestuur en investeringscommissie van 6 personen die op diverse terreinen hun sporen verdiend hebben in de maatschappij. Het dagelijks operationeel team bestaat momenteel uit 4 personen: een fondsmanager (Stefan van Eijk), een investment manager (Imro Dawson), een investment analist (Stijn Janssen) en een financieel medewerker (Dolf Kerklaan).

Ifund investeert bedragen tussen de € 200.000 en € 1.000.000, meestal samen met een groep andere informals, die zich bij ifund hebben aangesloten. Ifund is dan de investment manager, ook namens deze groep informals. Je leert deze mensen kennen, maar ze zitten niet direct als aandeelhouder aan tafel. Ifund treedt meestal op als lead-investor die de hele investering zelfstandig invult. Dat betekent dat we meestal niet tegelijk met andere informals van buiten ons netwerk investeren, met wie je misschien ook al in gesprek bent. Zij kunnen indien gewenst wel meedoen in de structuur die wij neerzetten en staan dan dus iets meer op afstand. Vaak is dat ook juist prettig voor hen, want het scheelt een hoop werk en geeft hen meer zekerheid over de structurering en het management van de investering.

|  |
| --- |
| **instructie** |

Beantwoord de vragen helder, volledig en beknopt. Hoe helderder en vollediger, hoe sneller we tot een eerste oordeel kunnen komen (en hoe groter de kans dat dat positief is), omdat we dan met minder vraagtekens blijven zitten. Maar houd het voor de leesbaarheid en behandeltijd wel zo beknopt als mogelijk. Een bijlage meesturen kan, maar zorg dat dit formulier op zichzelf staand voldoende is voor een eerste beoordeling in onze teamvergadering. Probeer kopiëren en plakken vanuit andere documenten te vermijden, maar beantwoord de vragen direct in dit formulier, dat werkt meestal het beste.

|  |
| --- |
| **propositie** |

Waarom bestaat de onderneming, wat is de kernactiviteit en hoe bereik je je doelen?

**Welk probleem los je op voor welke doelgroep?** Benoem helder je klant doelgroep(en) en het probleem dat zij hebben.

|  |
| --- |
|  |

**Wat is de oplossing voor bovenstaand probleem van je doelgroep?**

|  |
| --- |
|  |

**Wat is het businessmodel?** Formuleer helder hoe je betaald wordt en waarom er geld te verdienen is.

|  |
| --- |
|  |

**Aan welke SDG’s (**[**Sustainable Development Goals**](https://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/)**) raakt je business?** Licht kort toe.

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **bedrijfsfase** |

Er zijn verschillende manieren om te definiëren in welke bedrijfsfase je zit. Termen als pre-seed, seed, scale-up zijn niet eenduidig. Wij hanteren de volgende kwalificaties. Je kan nog in de “idee-fase” zitten, als er voornamelijk plannen gemaakt zijn. “Proof-of-principle” zien wij als de fase dat in een kleine omgeving, zoals een lab of met een paar pilot-klanten, bewezen is dat het product of idee kan werken. “Proof-of-concept” gaat verder: dan is op wat grotere schaal aangetoond dat het werkt en is het ook zeer aannemelijk dat het commercieel haalbaar is. Hierna zien we vaak een “structureer-fase”, waarin organisatie en management steeds belangrijker worden, om voor te bereiden op een snelle groeifase, waarin je jezelf “scale-up” kunt noemen.

Vooral met de laatste en voorlaatste fase (structureren en groeien) heeft ifund veel ervaring en kunnen we goed helpen.

**Geef een beknopte historie van het bedrijf**. Wanneer en met wie is het begonnen, en waarom?

|  |
| --- |
|  |

**In welke fase zit het bedrijf?** Licht toe welke stappen al genomen zijn om hier te komen. Gaat het om een technische innovatie, geef dan aan op welk [TRL](https://en.wikipedia.org/wiki/Technology_readiness_level) de ontwikkeling is.

|  |
| --- |
|  |

**Welke uitdagingen of ontwikkelingen verwacht je nog tegen te komen, wat zijn belangrijke mijlpalen voor de komende 2 jaar, en wanneer worden die naar verwachting bereikt?**

|  |
| --- |
|  |

**Hoeveel betalende klanten heb je al? En wat was de omzet over de laatste 12 maanden?**

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **sterktes, zwaktes, kansen, bedreigingen** |

Als je het nog nooit hebt gedaan, loont het meestal om je goed te verdiepen in een [SWOT-analyse](https://nl.wikipedia.org/wiki/Sterkte-zwakteanalyse). Sterktes en zwaktes zeggen iets over jouw bedrijf, het zijn interne factoren. Ze onderscheiden je van concurrenten. Kansen en bedreigingen zeggen iets over de markt, het zijn externe factoren en zijn hetzelfde voor jou en je concurrenten. Stop niet bij het benoemen van deze items, maar verbind ze ook met elkaar in een confrontatiematrix. Daar komen de juiste strategievragen uit.

**Benoem een aantal sterktes en zwaktes van je bedrijf.** Wees eerlijk en houd het zuiver: dit zijn interne factoren!

|  |
| --- |
|  |

**Beschrijf de markt waarin je je begeeft en benoem een aantal kansen en bedreigingen.** Houd het zuiver: dit zijn externe factoren!

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **concurrenten** |

**Welke andere startende of gevestigde bedrijven richten zich op hetzelfde probleem en dezelfde doelgroep die je bij “propositie” hebt genoemd?** Noem in ieder geval de concurrenten, waarmee je je bedrijf zelf vergelijkt en/of die in sommige opzichten verder zijn. Noem per concurrent minstens een duidelijke sterkte en zwakte.

|  |
| --- |
|  |

**Hoe onderscheid je je van deze concurrenten?** Noem feitelijke en aantoonbare verschillen. Heb je een “[unfair advantage](https://en.wikipedia.org/wiki/Unfair_competitive_advantage)”? Heb je patenten?

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **schaalbaarheid** |

Ifund is een echte impact-first investor. Maar dat betekent juist niet dat we niet groot denken. Impact is niet klein en schattig, impact heeft schaalgrootte. En schaalgrootte heeft ook een kerngezonde businesscase en dus een verdienmodel nodig. Dat gaat het beste in een markt met een grote en groeiende vraag naar jouw product of oplossing.

**Hoe beoordeel je de schaalbaarheid van je onderneming en wat zijn de plannen en ambities op dit vlak?** Onderbouw de schaalbaarheid.

|  |
| --- |
|  |

**Heb je een duidelijk exit-scenario voor ogen, of heb je daar nog niet over nagedacht?** Als je dat wel doet, wat zijn dan mogelijkheden?

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **team** |

Eén van de belangrijkste aspecten van een onderneming is het team, de ondernemers. Eventueel aangevuld met managers in loondienst, maar in de basis de (mede-)oprichters, de operationeel actieve aandeelhouders. Vaak is het zo, dat in de fase waarin ifund investeert – de fase met ambitieuze groeiplannen – dit team versterking kan gebruiken. Juist op dit onderdeel heeft ifund vaak een meerwaarde. Door dit in de eerste plaats bespreekbaar te maken, te zorgen dat we hierover op een lijn komen en te ondersteunen bij het werven van belangrijke nieuwe teamleden.

**Omschrijf kort en bondig de ondernemers, hun achtergrond en hun sterke en ook minder sterke kanten.**

|  |
| --- |
|  |

**Hoe zijn de ondernemers verbonden met het bedrijf?** Benoem of de ondernemers parttime of fulltime werkzaam zijn, of er nevenactiviteiten zijn en welke (cash) investeringen de ondernemers hebben ingebracht.

|  |
| --- |
|  |

**Welke kwaliteiten missen nog in het huidige team?** Omschrijf voor welke rol je graag uitbreiding zou hebben en welk profiel een kandidaat moet hebben.

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **structuur en financiering** |

Een passende juridische en financiële structurering is een belangrijke randvoorwaarde voor een goede samenwerking tussen de ondernemers onderling en tussen de ondernemers en de investeerder(s). De structuur moet zodanig zijn dat de belangen gebalanceerd zijn en de onderneming te allen tijde vaart behoudt en door kan gaan, ook als het tegenzit of er onverhoopt een verschil van inzicht ontstaat. Ook hierin kan ifund begeleiding geven. Het is voor ons belangrijk om in een vroege fase alvast inzicht te hebben in het organogram, de huidige kapitalisatietabel (cap table) en eerdere financieringen.

**Omschrijf de huidige structuur.** Geef de namen en KvK-nummers van de betrokken entiteiten van aandeelhouders tot en met de onderneming zelf en geef aan welke procentuele aandelenbelangen er zijn.

|  |
| --- |
|  |

**Geef aan welke financieringen vanaf de start van de onderneming hebben plaatsgevonden en in welke vorm.** Dus alle leningen en stortingen door aandeelhouders of investeerders. (Wie, wanneer, welk bedrag, welke vorm)

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **investeringsbehoefte** |

Een logische investeringsbehoefte komt voort uit een cashflowprognose. Dit is eigenlijk een soort combinatie van een exploitatiebegroting en een investeringsbegroting. In een exploitatiebegroting maak je voor de komende 2 (of meer) jaar een prognose van de omzet en de kosten per maand, op een manier die logisch te herleiden is tot een set aannames (zoals aantal te verkopen producten of diensten, prijs per stuk, inkoopwaarde, een personeelsplanning, etc). In een investeringsbegroting maak je duidelijk welke eenmalige investeringen je gaat doen en wanneer. Op deze manier volgt een inschatting van je cash tekort over de komende maanden en jaren en kan een logische timing bedacht worden voor wanneer er hoeveel geld nodig is.

**Wat is je investeringsbehoefte – eventueel in tranches – en “use of funds”?** Geef de belangrijkste conclusies uit de exploitatiebegroting en investeringsbegroting. Licht ook de “burn rate” en “runway” toe (indien van toepassing) en voeg de begrotingen als bijlage toe.

|  |
| --- |
|  |

**Geef aan welke investeringsvoorwaarden je realistisch vindt.** Heb je een duidelijke voorkeur voor een financieringsvorm (aandelen, converteerbare lening, etc)? Heb je al een duidelijk beeld bij een minimale bedrijfswaardering? Onderbouw deze.

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **vervolg** |

Bedankt voor het doorlopen en invullen van dit formulier. Als het compleet is, zullen wij je aanvraag binnen een paar weken in onze teamvergadering bespreken en je een reactie sturen. Of er een vervolg komt is van veel zaken afhankelijk. Uiteraard is het belangrijk dat je iets doet, dat erg goed bij de missie van ifund past. En dat je dat op een manier en met een team doet, waar wij vertrouwen in hebben. Dat het bedrijf in een fase zit, waarin we menen dat we meer toe te voegen hebben dan geld is ook belangrijk voor ons. En dat we een additionele impact maken. (Dat is bijvoorbeeld niet zo, als je iets doet dat veel anderen ook doen of dat evenzeer geschikte investeerders al voor je in de rij staan.)

En last but not least: het traject moet in onze planning passen. We hebben een klein team en willen goed werk leveren. Vaak lopen er meerdere nieuwe trajecten tegelijk en de ondernemers waarin we eerder geïnvesteerd hebben, leggen ook een groot beslag op onze tijd. Omdat we goed werk willen leveren, moeten we soms ook “nee” zeggen als alles lijkt te kloppen, maar we op dat moment niet de capaciteit hebben om een onderneming voortvarend door het investeringsproces te leiden.

**Is er nog iets dat we niet gevraagd hebben, maar je wel graag wil vertellen?**

|  |
| --- |
|  |