



3 Kitchens

Volunteer • Seek Employment • Become an Entrepreneur

STAP 4

FINANCIËN EN FINANCIERING VAN JE STARTENDE VOEDINGSBEDRIJF



www.3kitchens.eu



Co-funded by
the European Union

Inhoud

- 01 Is je bedrijf levensvatbaar?
- 02 Welke financiële middelen heb je nodig om op te staan?
- 03 Waar kun je ondersteuning vinden?
 - Voor startende voedselbedrijven met lage kosten
 - Complexere startende voedselbedrijven
- 04 Een 'NEE' overwinnen bij het zoeken naar financiering

OPMERKING- Deze stap kan lang en gedetailleerd aanvoelen, omdat het zo moet zijn. Er zijn geen binnenwegen als het op financiën aankomt.

- Als je je kosten niet kent, kun je de prijs van je voedingsproducten of -diensten niet goed bepalen.
- Als je je geldstroom niet beheert, loop je het risico zonder geld te komen zitten
- Als je de financieringsopties niet begrijpt, loop je mogelijk steun mis die voor jou beschikbaar is.

Deze module geeft inzicht in de financiële planning en financiering voor onze 3 Keukens-start-ups. Of je nu €500 of €50.000 nodig hebt, deze stap helpt je uit te zoeken **hoeveel, waarvoor en waar je het kunt krijgen.**

This resource is licensed
under CC BY 4.0



Co-funded by
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein.

Leerdoelen - Stap 4: Financiën en financiering van je start-up

Aan het einde van stap 4 ben je in staat om:

Aan het einde van deze stap zul je in staat zijn om:

1. **De financiële levensvatbaarheid van je voedingsbedrijf evalueren** door inzicht te krijgen in kosten, prijzen en winstpotentieel
2. **Nauwkeurig opstart-, operationele en productkosten berekenen** en deze gebruiken om effectief te prijzen en te plannen voor duurzaamheid.
3. **Een eenvoudige maar effectieve cashflowprognose ontwikkelen** om inkomsten, uitgaven en behoefte aan werkkapitaal te beheren
4. **Verken en vergelijk financieringsopties**, waaronder subsidies, microfinanciering, crowdfunding en particuliere investeringen, en begrijp welke bij jouw fase en doelen past
5. **Reageer constructief op financieringsafwijzingen** door te leren van feedback, je aanpak aan te passen en toekomstige aanvragen te versterken.

01

IS JE BEDRIJF LEVENSvatBAAR?

PLAN VOOR GROEI

Je hebt een geweldig idee voor een voedingsmiddelenbedrijf, je hebt de markt onderzocht, je bent blij dat het potentieel heeft en je hebt de steun van je omgeving.

Voordat je je tijd, energie en middelen investeert, moet je uitzoeken of het een levensvatbare onderneming is.

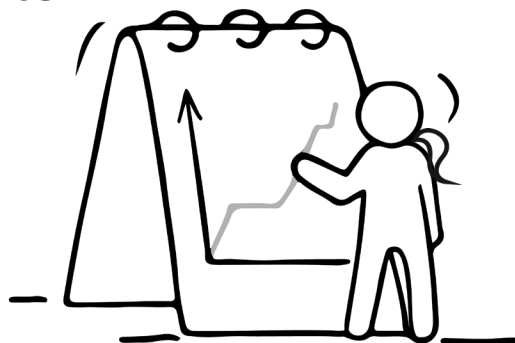
Levensvatbaarheid meet het vermogen van je bedrijf om te starten, te groeien en te overleven.

Kun je winst maken tegen een prijs die je klanten graag betalen?

PRIJZEN, KOSTEN EN WINST MAKEN - HOE BEPAAL JE JE PRIJS?

Er zijn 3 belangrijke factoren waar je rekening mee moet houden...

1. Er moet een duidelijke behoefte zijn aan je voedingsproduct of -dienst (of je moet er een creëren). Dit is de **OPPORTUNITEIT**.
2. Die behoefte moet voldoende potentieel hebben om een **VRAAG** te creëren.
3. Er moet voldoende **€€ REWARD €€** in je idee zitten om je bedrijfsbehoeften te kunnen ondersteunen



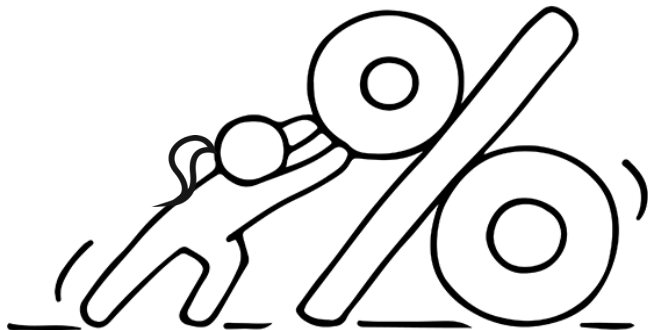
*Veel bedrijven falen
(en falen snel) omdat
ze het
BELONINGSaspect
van hun
bedrijfsvoorstel niet
hebben bepaald of
verkeerd hebben
berekend.*

ZAL JE BEDRIJF LEVENSVATBAAR ZIJN?

Zonder je kosten echt te kennen, kun je niet weten of je winst gaat maken of niet. Veel startende ondernemers verwarren omzet met winst.

Laten we duidelijk zijn...

- **Kosten** - het bedrag dat je nodig hebt om het product of de dienst te produceren voor de verkoop
- **De prijs** is de verkoopprijs per eenheid die klanten betalen voor je product of dienst. Dus als klanten vragen: "Hoeveel kost het?", is je antwoord je prijs.
- **Omzet** is de hoeveelheid geld die je in het bedrijf opneemt (gegenereerd door verkoop)
- **Winst** is wat er overblijft als je al je kosten hebt gedekt



KOSTEN

De kosten zijn een **monetaire waardering die je moet weerspiegelen en belonen.**

1. Inspanning
2. Materialen
3. Bronnen
4. Verbruikte tijd en nutsvoorzieningen
5. Risico's en gemiste kansen (als je ergens anders zou werken, hoeveel zou je dan verdienen hebben?)

Het doel van kostenberekening is drieledig

1. Is om de kosten te beheersen
2. Je prijs vaststellen
3. Uw meest winstgevendste verkoop identificeren

DE 3 ELEMENTEN VAN KOSTEN

Het berekenen van de kosten voor een fysiek voedingsproduct is eenvoudig.

Je kosten zijn de uitgaven die nodig zijn om een product te maken.

Het omvat **3 elementen**:

1. **De kosten van je materialen** inclusief verpakking
2. **Arbeid** - de kosten van jouw tijd (of die van anderen) om het artikel te maken en te verkopen
3. **Overheadkosten** - de kosten van het zakendoen - bijvoorbeeld huur, transport, marketingkosten

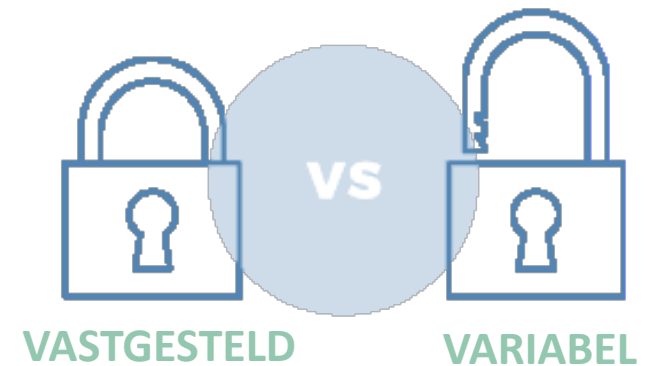
MATERIAAL + ARBEID + OVERHEADKOSTEN

SOORTEN KOSTEN

Vast: Vaste kosten blijven hetzelfde, ongeacht hoeveel je produceert, bijv. huur, leningen voor apparatuur.

Variabel: Variabele kosten hebben betrekking op de hoeveelheid goederen of diensten die je produceert. Ze zijn direct gekoppeld aan veranderingen in de activiteit, bijv. materialen, voorraad, verpakking, nutsvoorzieningen. Hoe meer je verkoopt, hoe hoger je variabele kosten worden. Bijvoorbeeld, je produceert conserven/jam tegen een kostprijs van €2 per pot. Als je 500 eenheden produceert, bedragen je variabele kosten €1.000.

Teruggerekend naar vaste kosten, -als je huur €100 per maand is, dan is dat verandert niet als je 10 potten jam of 1.000 potten verkoopt.



PRIJZEN EN WINST MAKEN

- De prijs van je product of dienst is een van de belangrijkste zakelijke beslissingen die je zult nemen.
- Je moet je producten aanbieden voor een prijs die je doelmarkt bereid is te betalen - en die winst voor jou oplevert - anders zul je niet lang meer zaken kunnen doen!
- Je prijsstelling moet rekening houden met je kosten, maar ook met de effecten van concurrentie en de waardeperceptie van de klant.
- **Bundel** - Het combineren van producten en diensten kan een manier zijn om de initiële prijs (en dus de winst) te verhogen door toegevoegde waarde te bieden die je op korte termijn niets kost. Laten we eens kijken naar een voorbeeld ...

VOORBEELD VAN BUNDELING

Een ondernemer in plantaardige voeding biedt een **Meal Prep Starter Bundle** aan voor nieuwe klanten. In plaats van alleen maar losse kant-en-klaarmaaltijden te verkopen, maken ze een waardevol pakket:

- 3 kant-en-klare maaltijden (naar keuze van de klant)
- 1 bonus gezonde snack (lage kosten voor bedrijf, hoge gepercipieerde waarde)
- Digitale maaltijdplanningsgids (PDF, één keer gemaakt, kost niets om te verspreiden)
- Gratis consult van 15 minuten met een voedingscoach (virtueel, gepland tijdens rustige periodes)

Bundelprijs:

- **Bij afzonderlijke aankoop is de prijs van de afzonderlijke items €45**
- **Bundelprijs: €60+**

Waarom dit werkt:

- De gepercipieerde waarde is hoog door de toegevoegde bonus en exclusieve inhoud.
- De kosten zijn onder controle omdat de gids en het advies weinig tot niets kosten om te produceren.
- Hogere winstmarge per verkoop, terwijl ook de loyaliteit van de klant toeneemt en toekomstige aankopen worden aangemoedigd.

ER ZIJN 2 BELANGRIJKE MANIEREN VAN KOSTENBEREKENING/PRIJSBEPALING

01

**TOTALE KOSTEN
BENADERING**

02

BIJDRAGE AANPAK



ER ZIJN 2 BELANGRIJKE MANIEREN VAN KOSTENBEREKENING/PRIJSBEPALING

01

TOTALE KOSTEN BENADERING

- Alle kosten voor een product berekenen
- Bepaal het aantal eenheden - hoeveel kun je er maken en, nog belangrijker, hoeveel kun je er verkopen (er is een verschil!)
- Deel de totale kosten door het aantal eenheden
- Winstcijfer toevoegen - het magische getal dat de prijs voor de klant genereert

Voordelen

- Eenvoudig te bedienen
- Zorgt ervoor dat je winst maakt

Nadelen

- Niet geschikt voor fluctuerende bedrijven (en hier spelen de kosten van voedingsingrediënten een rol)
- Gebrek aan flexibiliteit voor nieuwe zakelijke beslissingen

ER ZIJN 2 BELANGRIJKE MANIEREN VAN KOSTENBEREKENING/PRIJZEN

01

VOORBEELD TOTALE KOSTENAANPAK

- De totale kosten, inclusief alle vaste en variabele kosten om mijn conserven/jam-bedrijf 1 jaar te runnen, zijn **€10.000**
- Ik voorspel dat ik **10.000** potten (eenheden) kan verkopen
- Ik wil een winst van **40%** maken
- Prijs die aan de klant wordt gegeven is **€1,40** per eenheid

**€10.000 gedeeld door 10.000 potten
= €1 per pot**

Winst toevoegen 40% - €0,40

Prijs €1,40

ER ZIJN 2 BELANGRIJKE MANIEREN VAN KOSTENBEREKENING/PRIJZEN

01

WAT IS BREAK-EVEN?

Breakeven berekenen

Om winstgevend te zijn in zaken is het belangrijk om te weten wat je break-even punt is. Je break-even punt is het punt waarop de totale verkoop gelijk is aan de totale kosten of uitgaven. Op dit punt is er geen winst of verlies - met andere woorden, je 'break-even'.

Waarom is je break-even punt belangrijk?

Je bedrijf kan veel geld omzetten maar toch verlies maken. Weten wat het break-even punt is, is van vitaal belang bij het bepalen van prijzen, het vaststellen van verkoopbudgetten en het opstellen van een ondernemingsplan.

De tweede kostenberekeningsmethode (Contribution Approach) is een betere weergave van break-even.

ER ZIJN 2 BELANGRIJKE MANIEREN VAN KOSTENBEREKENING/PRIJZEN

02

BIJDRAGE AANPAK

- Verkoopprijs bepalen - beïnvloed door de markt, bijv. wat de klant wil betalen + wat de concurrentie in rekening brengt
- Kosten opsplitsen in variabel en vast
- Bereken "Bijdrage" - verkoopprijs min variabele kosten.

Voorbeeld

- Onze concurrenten verkopen hun jam voor €2,50 en klanten lijken deze prijs graag te betalen.
- Onze variabele kosten om de jam te produceren zijn €0,75.
- Daarom is de contributie €1,25, die wordt gebruikt om onze vaste kosten te betalen (huur, enz.), en zodra de vaste kosten volledig zijn betaald, is het contributiesaldo winst.

4 DINGEN DIE U MOET WETEN OVER PRIJZEN

Er zijn enkele belangrijke overwegingen bij het bepalen van de prijs.

Zorg ervoor dat...

- 1. Wees waakzaam over de tijd die het kost**
Houd je tijd over weken/maanden bij om erachter te komen hoeveel tijd het je gemiddeld kost om je voedingsproduct te maken of je belangrijkste diensten aan te bieden. Na verloop van tijd zul je sneller en beter worden in wat je doet. Je moet wel weten hoeveel tijd je besteedt aan een bepaalde taak om ervoor te zorgen dat al je werktijd wordt verantwoord. Je uurtarief is erg belangrijk voor schattingsdoeleinden.
- 2. Wat is het budgetbereik van je klant/opdrachtgever en wat rekenen je concurrenten?**
Je moet weten wat je concurrenten in rekening brengen.

4 DINGEN DIE U MOET WETEN OVER PRIJZEN

Er zijn enkele belangrijke overwegingen bij het bepalen van de prijs.

Zorg ervoor dat...

- 3. Betaal jezelf een salaris**
Je eigen levensmiddelenbedrijf beginnen en runnen is zo'n machtig gevoel. Het is echter heel belangrijk om je persoonlijke en zakelijke financiën te scheiden. Het is verstandig om jezelf een salaris te betalen. Voor de duidelijkheid: je salaris als bedrijfseigenaar kan al dan niet vast zijn. Maar neem een vaste loonkost op in je kostprijsberekening - zelfs als je begint met een minimumkostprijs. In de praktijk is het in het begin een goede methode om jezelf een deel van de winst uit te betalen die je in een maand maakt (commissiebasis).
- 4. Houd een duidelijke administratie** bij van al je dagelijkse inkomsten en uitgaven met betrekking tot je bedrijf. Je hebt deze nodig om controle te houden over je bedrijf en om te controleren of je al je rekeningen betaalt.

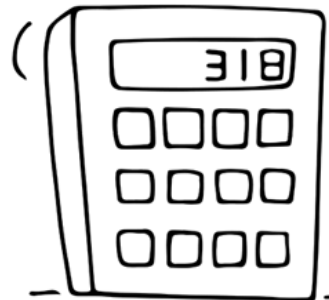
02

**WELKE FINANCIËLE
MIDDELEN HEB JE
NODIG OM OP TE
STARTEN?**

DE 4 GEBIEDEN VAN JE VOEDINGSBEDRIJF WAARVOOR JE FINANCIERING NODIG HEBT

Hoewel veel voedingsmiddelenbedrijven kunnen worden gestart met een klein budget, is het bijna onmogelijk om een bedrijf te starten zonder budget.

Je moet vaststellen welke fondsen je nodig hebt om je voedingsmiddelenbedrijf te starten en hoe je aan die fondsen gaat komen.



In principe heb je geld nodig voor 4 belangrijke fasen...

1. De initiële ontwikkeling van je voedingsproduct of -dienst
2. De marktintroductie van je voedingsproduct of -dienst
3. Cashflow om je voedingsbedrijf te runnen
4. Financiering voor jou om te leven!

FINANCIERING NODIG VOOR 4 BELANGRIJKE FASEN

01

KOSTEN VAN
ONTWIKKELIN
G

02

DE
MARKTINTRODU
CTIE VAN JE
VOEDINGSPROD
UCT OF -DIENST

03

CASHFLOW
OM JE
VOEDINGSBE
DRIJF TE
RUNNEN

04

FINANCIERI
NG VOOR
JOU OM TE
LEVEN!

FINANCIERING NODIG VOOR 4 BELANGRIJKE FASEN

01

KOSTEN VAN ONTWIKKELING

De kosten voor de ontwikkeling van je voedingsproduct of -dienst variëren naargelang het type bedrijf. Voor fysieke producten moet je rekening houden met de kosten van monsters en uitproberen, extern testen op houdbaarheid, voedingsclaims, enzovoort, de aankoop van apparatuur en materialen, de ontwikkeling van de eerste voorraad voor de verkoop, verpakking en branding.

Als je een fysiek pand nodig hebt, moet je rekening houden met de kosten van de borg, de maandelijkse huur en de inrichtingskosten. Bedenk wat je nodig hebt voordat je je vastlegt op een fysiek pand. Je hebt ruimte nodig voor 3 activiteiten - productie/levering, opslag en administratie. De hoeveelheid ruimte die je nodig hebt, hangt af van het type voedselproduct (voedselproductie of catering met hoog of laag risico). Als je thuis gaat beginnen, wees dan realistisch over wat je kunt bereiken in een kleine ruimte.

FINANCIERING NODIG VOOR 4 BELANGRIJKE FASEN

02

DE MARKTINTRODUCTIE VAN JE VOEDINGSPRODUCT OF -DIENST

Een nieuw voedingsproduct of -dienst op de markt brengen kan het begin zijn van een opwindende fase... of een dure ervaring. Zoals in veel aspecten van de voedingsindustrie is voorbereiding de sleutel tot succes.

Je moet een evenwicht zien te vinden tussen de noodzaak om een gevoel van verwachting en opwinding te creëren voor de lancering van je project, die weken of zelfs maanden van tevoren begint, en de noodzaak om zo kosteneffectief mogelijk te zijn. Wees zo creatief mogelijk en besteed tijd aan de juiste verkoopboodschappen om zo overtuigend mogelijk te zijn.

Stel een budget op en houd je eraan.

FINANCIERING NODIG VOOR 4 BELANGRIJKE FASEN

03

CASHFLOW OM UW BEDRIJF TE RUNNEN

Een gezonde kasstroom op gang houden is van vitaal belang voor het opstarten van je bedrijf. Cash is koning of koningin!', want de gevaren van een tekort aan liquide middelen zijn voor de meeste startende bedrijven reëel.

Een eenvoudige cashflowprognose zal je helpen om te bepalen waar je voedingsmiddelenbedrijf ondersteuning nodig zal hebben, hetzij uit eigen middelen of uit een andere financieringsbron (zie volgende sectie).

Bij het voorspellen van de cashflow gaat het om gefundeerd giswerk en het is heel belangrijk om bewijs te verzamelen ter ondersteuning van de cijfers die je berekent.

FINANCIERING NODIG VOOR 4 BELANGRIJKE FASEN

03

CASHFLOW OM JE BEDRIJF TE RUNNEN - ENKELE

TIPS

- Praat met potentiële klanten en kom erachter wat hun eisen zijn. In sommige gevallen kun je bestellingen vooraf verkopen/verzamelen.
- **Voorverkoop** - Klanten zullen soms vooraf bestellen, tegen een voorkeurtarief, waarbij ze van tevoren kopen (en soms zelfs betalen) om er zeker van te zijn dat ze je voedingsproduct hebben wanneer ze het willen. Catering voor een evenement is een goed voorbeeld - je MOET een aanbetaling doen voor je eigen veiligheid en cashflow.



Oefening

Een eenvoudige cashflowprognose opstellen op een maandelijkse spreadsheet

Laat zien hoeveel je verwacht te innen uit de verkoop (je debiteuren) op basis van je verkoopprognose), hoeveel het kost om de verkoop te ondersteunen en alle vaste kosten die nodig zijn om het levensmiddelenbedrijf te runnen (huur, energierekeningen, lonen, verzekeringen etc.). Zie volgende pagina

FINANCIERING NODIG VOOR 4 BELANGRIJKE FASEN

CASHFLOW, een voorbeeld - potten jam



Oefening

Month	Expected Sales	Cash Collected	Cost of Goods Sold	Fixed Costs	Net Cash Flow
January	2000	1800	600	1500	-300
February	2200	2100	660	1500	-60
March	2500	2300	750	1500	50
April	2700	2500	810	1500	190
May	3000	2800	900	1500	400
June	3200	3000	960	1500	540
July	3100	2900	930	1500	470
August	2900	2700	870	1500	330
September	2800	2600	840	1500	260
October	2600	2400	780	1500	120
November	2300	2100	690	1500	-90
December	2100	2000	630	1500	-130



Dubbelklik op dit Excel-pictogram om een sjabloon te downloaden en op te slaan die je kunt gebruiken.

Wat deze tabel laat zien: Voor elke maand volgt de jam business:

- **Verwachte omzet** - totaal van de verwachte omzet (mogelijk wordt niet alles meteen geïnd).
- **Cash Collected** - werkelijk inkomen dat die maand is ontvangen (van huidige of eerdere verkopen).
- **Kosten van verkochte goederen (COGS)** - variabele kosten gekoppeld aan het productievolume (ingrediënten, potten, etiketten).
- **Vaste kosten** - lopende uitgaven zoals huur, verzekeringen en nutsvoorzieningen (hier: €1500/maand).
- **Netto kasstroom** - wat er overblijft nadat COGS en vaste kosten zijn afgetrokken van het geïnde geld.

MAANDELIJKSE UITSPLITSING VOOR ONZE JAM

ACTIVITEITEN

Januari

Verwachte verkoop: €2000, maar slechts €1800 opgehaald.

Hoge kosten: €600 (COGS) + €1500 = €2100 totale kosten.

➤ **Netto kasstroom: -€300** (lopend verlies deze maand).

Februari

De verkoop stijgt licht; er is €2100 aan contanten opgehaald. ➤ Nog steeds **-€60**, maar beter dan in januari, bijna break-even.

Maart

Aanhoudende omzetgroei: €2300 geïnd.

COGS is €750 (hoger door meer productie).

➤ Eindelijk **€50 positieve kasstroom** - het bedrijf begint winst te maken.

April tot juli

Consistente verbetering: hogere verkoop en efficiënte bedrijfsvoering.

Beste maand: **Juni** met €3000 opgehaald, kosten €2460.

➤ **Netto kasstroom: €540** in juni - een gezonde marge.

Augustus tot oktober

Lichte seizoensdaling, maar nog steeds winstgevend. Bedrijf is stabiel en genereert **positieve cashflow** (bijv. €330 in augustus).

November en december

Minder vraag? Verkoop daalt.

Ingezamelde kasmiddelen dalen weer onder de kosten.

➤ **Negatief kasstroomrendement:** respectievelijk -€90 en -€130.

WAAR MOET ONS JAMBEDRIJF REKENING MEE HOUDEN?

1. Plan voor de cashflowachterstand

Zelfs als de verkoop er op papier goed uitziet, komt het geld niet altijd meteen.

Acties:

- Creëer een kasreserve (spaarbuffer) voor 1-3 maanden aan uitgaven.
- Bied prikkels of kortingen voor vroege betaling om de instroom van contant geld te versnellen.
- Overweeg kortetermijnfinanciering (zoals een kredietlijn of microlening) om periodes met weinig geld te overbruggen

2. Vaste kosten begrijpen en controleren

Vaste kosten blijven hetzelfde, zelfs als je niets verkoopt. Zij vormen de grootste bedreiging in trage maanden.

Acties:

- Bekijk alle vaste kosten en snijd in onnodige overheadkosten (bijvoorbeeld een gedeelde keuken in plaats van een eigen ruimte).
- Zet waar mogelijk vast om in variabel (bijv. pay-per-use diensten, personeel op uurbasis in plaats van in loondienst).
- Bouw je prijsstelling zo op dat je zelfs tijdens gemiddelde verkoopmaanden de vaste kosten dekt.

WAT MOET ONS JAMBEDRIJF PLANNEN?

3. Bereid je voor op seizoensinvloeden

De verkoop daalt in bepaalde maanden (zoals december voor de jamindustrie - alleen als voorbeeld).

Acties:

- Gebruik de winst in kwartaal 2 en 3 om geld op te slaan voor het 4e kwartaal.
- Start seizoensgebonden promoties of cadeauproducten om de verkoop in de winter te stimuleren.
- Diversifieer je aanbod, bijvoorbeeld als jam in de winter minder wordt, bied dan warme sauzen of gebakken producten aan.

4. Volg de cashflow maandelijks

Zonder regelmatige controle stapelen de problemen zich op. Je moet vanaf het begin heel streng zijn.

Acties:

Gebruik een eenvoudige spreadsheet of gratis boekhoudsoftware (bijv. Wave Accounting

<https://www.waveapps.com>) naar

- Houd de maandelijkse inkomende en uitgaande kasstromen bij.
- Bekijk het aan het einde van elke maand om trends of problemen vroegtijdig te ontdekken.
- Pas prognoses aan als de verkoop vertraagt of de kosten stijgen.

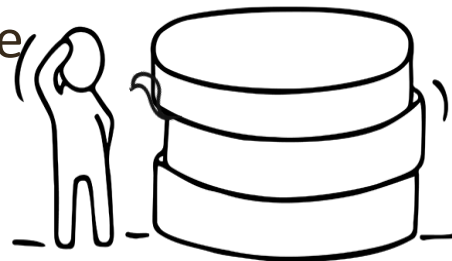
FINANCIERING NODIG VOOR 4 BELANGRIJKE FASEN

03

CASHFLOW OM JE BEDRIJF TE RUNNEN - ENKELE TIPS

Het beheer van voorraden

Basisprincipe - Houd voorraden zo laag mogelijk. Je moet het aanhouden van hogere voorraden rechtvaardigen tegenover de kosten die eraan verbonden zijn.



Risico's van te grote voorraden

- Inefficiënt gebruik van contant geld
- Risico op veroudering/verslechtering
- Het kan zijn dat je korting moet geven om

Risico's van onderbevoorrading

- Hoge leveringskosten door frequente herbevoorrading
- Niet in aanmerking komen voor bulk kortingen
- Verloren orders, vertraagde productie in afwachting van voorraden

MAANDELIJKE UITSPLITSING VOOR ONZE CATERINGACTIVITEITEN

CASHFLOW, een voorbeeld - cateringbedrijf



Oefening

Month	Expected Sales	Deposits Collected	Remaining Payments Collected	Cost of Goods Sold (COGS)	Fixed Costs	Cash Collected from Debtors	Net Cash Flow
January	5000	1500	3000	2000	2500	4500	0
February	5500	1650	3300	2200	2500	4950	250
March	6000	1800	3600	2400	2500	5400	500
April	6500	1950	3900	2600	2500	5850	750
May	7000	2100	4200	2800	2500	6300	1000
June	7500	2250	4500	3000	2500	6750	1250
July	7200	2160	4320	2880	2500	6480	1100
August	6900	2070	4140	2760	2500	6210	950
September	6700	2010	4020	2680	2500	6030	850
October	6400	1920	3840	2560	2500	5760	700
November	6100	1830	3660	2440	2500	5490	550
December	5800	1740	3480	2320	2500	5220	400



Microsoft Excel
ma Separated Val

Dubbelklik op dit Excel-pictogram om een sjabloon te downloaden en op te slaan die je kunt gebruiken.

Wat deze tabel laat zien: Voor elke maand volgt het cateringbedrijf:

- **Verwachte verkoop** - de totale waarde van de boekingen voor die maand.
- **Geïnde stortingen** - vooruitbetalingen om toekomstige evenementen veilig te stellen (deelverkopen).
- **Resterende geïnde betalingen** - saldobetalingen nadat de service is geleverd.
- **Kosten van verkochte goederen (COGS)** - directe kosten voor het leveren van evenementen (eten, personeel, apparatuur).
- **Vaste kosten** - lopende maandelijkse uitgaven (huur, verzekering, salarissen, enz.).
- **Geld ontvangen van debiteuren** - totaal geld in kas voor de maand (stortingen + resterende betalingen).
- **Netto kasstroom** - overschot of tekort na dekking van COGS en vaste kosten.

MAANDELIJKE UITSPLITSING VOOR ONZE CATERINGACTIVITEITEN

Januari

Ingezameld geld: €4500

Totale kosten: €2000 (COGS) + €2500 = €4500 ➤ De kosten blijven stabiel.

Netto kasstroom: €0 - break-even, waarschijnlijk ➤ Maandelijkse netto kasstromen van **€1100** naar **€850, gezond en consistent.**

Februari

Sterkere boekingen: €4950 contant opgehaald.

Lagere kosten dan inkomsten.

➤ **Netto kasstroom: €250**

Maart tot juni

Inkomsten en inningen stijgen gestaag.

Beste maand: **Juni**, €6750 ophalen en **netto €1250** verdienen.

Laat groei zien en mogelijk piekseizoen voor evenementen.

Juli tot september

Lichte daling, maar nog steeds sterke prestaties.

De kosten blijven stabiel.

➤ Maandelijkse netto kasstromen van **€1100** naar **€850, gezond en consistent.**

Oktober tot december

Geleidelijke afname van zowel de inning van deposito's als de winstgevendheid.

December eindigt met **€400** netto - waarschijnlijk minder evenementen rond de feestdagen - of het kan meer zijn, plan dienovereenkomstig.

Maar nog steeds positief, wat een goed teken is van kasstroombeheer.

WAT MOET ONS CATERINGBEDRIJF PLANNEN?

Naast de tips voor de confituurbusiness, zijn er ook enkele horecaspecifieke tips...

- **Deposito's helpen om inkomsten te egaliseren:** Zelfs als een evenement pas volgende maand plaatsvindt, brengt de storting van vandaag nu geld in het laatje, wat cruciaal is voor het beheren van het werkkapitaal.
- **Vaste kosten stabiliseren:** wanneer het bedrijf zijn overheadkosten kent en break-evenniveaus kan voorspellen. Verlaag deze natuurlijk waar je kunt.
- **Piekseizoenen** brengen een hoge cashflow met zich mee - maak plannen voor rustige maanden door te sparen of te diversifiëren.
- **Streef ernaar om elke maand positief te zijn** - laat een sterke financiële controle en strategisch gebruik van deposito's zien. Dit kost tijd om te bereiken.

FINANCIERING NODIG VOOR 4 BELANGRIJKE FASEN

03

CASHFLOW OM JE BEDRIJF TE RUNNEN - ENKELE TIPS

- Houd alle uitgaven zorgvuldig in de gaten en wees zo zuinig mogelijk. Verlaag de maandelijkse uitgaven - koop voorraden in bulk om korting te krijgen, huur een kleiner pand, stap over naar een ander nutsbedrijf
- Verzamel betalingen van klanten sneller (geef misschien een % korting om dit te stimuleren).
- Als het geld opraakt, moet je goed kijken hoe je langzaamlopende voorraad kunt vrijgeven en omzetten in geld. Hoe verlaag je de voorraad zodat je slank en gemeen werkt zonder de toekomstige verkoop in gevaar te brengen door te weinig voorraad aan te houden? Dit is zo belangrijk in een voedingsbedrijf.

FINANCIERING NODIG VOOR 4 BELANGRIJKE FASEN

03

CASHFLOW OM JE BEDRIJF TE RUNNEN - ENKELE TIPS

Het beheer van voorraden

Basisprincipe - Houd voorraden zo laag mogelijk. Je moet het aanhouden van hogere voorraden rechtvaardigen tegenover de kosten die eraan verbonden zijn.



Risico's van te grote voorraden

- Inefficiënt gebruik van contant geld
- Risico op veroudering/verslechtering
- Het kan zijn dat je korting moet geven om

Risico's van onderbevoorrading

- Hoge leveringskosten door frequente herbevoorrading
- Niet in aanmerking komen voor bulk kortingen
- Verloren orders, vertraagde productie in afwachting van voorraden

FINANCIERING NODIG VOOR 4 BELANGRIJKE FASEN

03

CASHFLOW OM JE BEDRIJF TE RUNNEN - ENKELE TIPS

Een voorraadbeheersysteem invoeren

Effectief voorraadbeheer helpt verspilling tegen te gaan en de winstmarges te verbeteren, wat erg belangrijk is voor bederfelijke ingrediënten.

- **Houd de voorraad bij:** Gebruik een spreadsheet of eenvoudige voorraad-app om de ingrediëntniveaus bij te houden (bloem, kruiden, potjes, verpakking).
- **Waarde toekennen:** Koppel een € waarde aan elk voorraaditem-weet wat er in ongebruikte ingrediënten zit.
- **Houd houdbaarheidsdatums in de gaten:** Roteer de voorraad volgens FIFO (First In, First Out) om bederf te voorkomen.
- **Snijd slow-movers:** Verwijder ze van het menu.

Kredietcontrole

- Neem maximaal krediet van leveranciers
- Zorg ervoor dat uw facturen worden uitgegeven op het moment dat ze plaatsvinden, wacht niet tot het einde van de maand
- Probeer uw roodstand tot een minimum te beperken
- Vermeld duidelijk uw algemene voorwaarden, inclusief eigendomsvoorbehoud (eigenaar van de goederen totdat ze volledig zijn betaald)

FINANCIERING NODIG VOOR 4 BELANGRIJKE FASEN

04

FINANCIERING VOOR JOU OM TE LEVEN!

Veel vrouwen hebben een parttime baan in de beginperiode van hun startende voedingsbedrijf om een vast inkomen te hebben.

stream. Het hebben van een parttime baan terwijl je je eigen bedrijf start is een manier om je in te dekken, waardoor je een gegarandeerd inkomen terwijl je werkt aan de ontwikkeling van je bedrijf. Het meest voor de hand liggende nadeel is de tijd die het wegneemt van het opbouwen van je bedrijf



***NEXT ..Onderzoek en
maak gebruik van
alle
financieringsinitiatieven
en door de
overheid
gefinancierde
ondersteunende
diensten voor
kleine bedrijven.***

03

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

Niet alle voedselbedrijven hebben dezelfde soort financiering of ondersteuning nodig.

Je bedrijfsmodel, van zelfgemaakte jam die op markten wordt verkocht tot een professionele keuken die catering verzorgt voor evenementen, bepaalt de beste weg voorwaarts.

Dit gedeelte bestaat uit **twee delen**, afhankelijk van **de complexiteit** en **de investering** die je startende voedingsbedrijf nodig heeft.



DE CONTEXT

Het starten van een eigen bedrijf is een belangrijke kans voor vrouwelijke migranten of vluchtelingen. Het is echter bekend dat vrouwen nog steeds afhankelijk zijn van persoonlijk spaargeld als hun belangrijkste bron van zakelijke financiering.

Dit kan dus bijzonder moeilijk zijn wanneer je een nieuw leven opbouwt in een nieuw land. Voor alle vrouwen, ongeacht hun achtergrond, bestaat de angst dat ze zullen worden afgewezen of moeilijkheden zullen ondervinden wanneer ze zakelijke kredieten en financiering proberen te krijgen.

01

LAGE OPSTARTINVESTERINGEN

Het goede nieuws voor vrouwelijke ondernemers is dat er **een reeks gratis en goedkope hulpmiddelen** beschikbaar is om hen te helpen veel van deze uitdagingen te overwinnen en te slagen in het bedrijfsleven.

02

COMPLEXERE STARTINVESTERINGEN

Er zijn nog veel meer opties mogelijk

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

01

LAGE STARTINVESTERINGEN - WAAR VIND JE ONDERSTEUNING?

Voor het starten van een klein voedingsbedrijf, zoals het verkopen van zelfgemaakte producten, catering vanuit huis of het testen van recepten op lokale markten, is niet altijd een grote lening nodig.

Het goede nieuws voor vrouwelijke ondernemers, vooral migranten of vluchtelingen, is dat veel gratis en goedkope hulpmiddelen je kunnen helpen om vol vertrouwen te beginnen, zelfs als je opnieuw begint of weinig geld hebt.

Traditioneel gaan ondernemers naar hun bank om een zakelijke lening te krijgen. Maar banken vereisen vaak een lange financiële geschiedenis of zekerheid, die de meeste oprichters, vooral nieuwkomers, niet hebben. Gelukkig hebben ondernemers andere opties. De sleutel tot succes is weten waar je moet zoeken. We zullen nu een aantal van deze opties bekijken.

Voor vrouwelijke bedrijfsoprichters met complexere financiële behoeften behandelen we ook andere bronnen. OPMERKING - alle inhoud die volgt zal je bewuster maken van verschillende financieringsmechanismen.

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

01

LAGE STARTINVESTERINGEN - WAAR VIND JE ONDERSTEUNING?

In dit gedeelte laten we je kennismaken met

- Privé-investeringen van vrienden en familie
- Microkrediet en microfinancieringsleningen
- Crowdfunding
- Subsidies



WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

LAGE START UP INVESTERINGEN - Particuliere investeringen

Privé-investeringen zijn vaak een goede optie voor een nieuw voedingsbedrijf, vooral als je kunt aantonen dat er een sterke vraag of groei mogelijk is. Dit soort steun komt vaak niet alleen met geld, maar ook met waardevol advies, aanmoediging of connecties in de sector die traditionele kredietverstrekkers meestal niet bieden. Veel vrouwen beginnen dicht bij huis en wenden zich tot vrienden en familie. Hoewel dit een geweldige manier kan zijn om te beginnen, is het belangrijk om zowel je bedrijf als je relaties te beschermen:

- **Houd het professioneel:** Zet afspraken altijd op papier, zelfs met dierbaren.
- **Stel duidelijke verwachtingen:** Leg uit dat start-ups risico's met zich meebrengen en dat de kans bestaat dat ze hun geld niet terugkrijgen.
- **Behandel het als een formele investering:** Deel een eenvoudig bedrijfsplan, spreek (eventuele) terugbetalingsvoorwaarden af en communiceer regelmatig.

Onthoud: Het doel is om je droom op te bouwen zonder je belangrijkste persoonlijke connecties op het spel te zetten.

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

LAGE START UP INVESTERINGEN - Particuliere investeringen

Verschillende manieren waarop vrienden en familie je kunnen steunen:

Vrienden en familie hoeven niet altijd grote sommen geld te geven.

Steun kan ook de vorm aannemen van:

- Kleine startfinanciering (een paar honderd euro om te beginnen)
- Je eerste producten kopen/voorbestellen om de markt te testen
- Apparatuur, ruimte of transport aanbieden (bijv. een thuiskeuken gebruiken of een busje lenen)
- Vaardighedenondersteuning - misschien kan iemand helpen met boekhouden, ontwerpen of marketing

Dit normaliseert niet-geldelijke bijdragen, die vaak net zo waardevol zijn voor beginnende voedingsbedrijven.



WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

LAGE START UP INVESTERINGEN - Particuliere investeringen

Tips voor het gesprek:

Vrienden en familie benaderen over geld kan lastig zijn. Doe het professioneel en respectvol. Hier zijn wat ideeën

- Zie het als een kans, niet als een gunst
- Op de hoogte zijn van risico's en tijdlijnen
- Een kleine bedankbonus aanbieden (zoals gratis producten, toekomstige catering of een vaste korting voor lopende aankopen)



Oefening

Download en vul onze Friends & Family Funding Checklist in

Dubbelklik op pictogram om te downloaden



Microsoft Word Document

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

LAGE START UP INVESTERINGEN - microkrediet en microfinanciering

Microkrediet en microfinanciering kunnen krachtige hulpmiddelen zijn voor vrouwen die kleine voedselbedrijfjes beginnen, vooral als je niet in aanmerking komt voor traditionele bankleningen of geen financiële geschiedenis hebt in je nieuwe land.

Wat is het verschil?

- **Microkrediet:** Kleine leningen (vaak €500-€25.000) die meestal zonder onderpand worden verstrekt. Deze leningen kunnen worden verstrekt aan individuen of groepen. Ideaal voor het starten van een voedselbedrijf, catering aan huis of je eerste voedselkraam.
- **Microfinanciering:** Een breder systeem dat leningen, spaarrekeningen, verzekeringen en soms bedrijfstrainingen omvat. Het is ontworpen om ondernemers met een laag inkomen te helpen duurzame bedrijven op te bouwen.

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

LAGE START-UP INVESTERINGEN - microkrediet en microfinanciering

Waarom het nuttig is voor beginnende voedselproducenten

- Flexibele voorwaarden op maat voor startende ondernemers
- Lagere toegangsbarrières - vaak geen formele kredietgeschiedenis nodig
- Groepsleningen voor vrouwen die samen willen starten of samen willen investeren
- Extra ondersteuning zoals bedrijfscoaching, mentoring of financiële vaardigheidstraining

Wat je meestal nodig hebt

- Een basis ondernemingsplan
- Bewijs van verblijf en ID
- Beschrijving van hoe je de lening gaat gebruiken (bijv. keukenapparatuur, licenties, verpakking)

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

LAGE START-UP INVESTERINGEN - microkrediet en microfinanciering

ZWEDEN

Mikrofonden

- Een sociaal financieringsnetwerk dat **leningen en garanties biedt** aan coöperaties en sociale ondernemers.
- Ondersteunt kleine bedrijven die banken meestal niet financieren.
- Website: www.mikrofonden.se

Almi Företagspartner

- Staatsleningverstrekker die **leningen, advies en innovatieondersteuning** biedt aan ondernemers.
- Vaak gebruikt door **migranten en vrouwelijke ondernemers**.
- Website: www.almi.se

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

LAGE START-UP INVESTERINGEN - microkrediet en microfinanciering

FRANKRIJK

ADIE (Vereniging voor Recht en Economie)

- Biedt microleningen (tot € 12.000) en gratis bedrijfscoaching.
- Focus op vrouwen, migranten en werklozen.
- Uitstekende ondersteuning voor eetkraampjes, catering en thuisproductie.
- Website: www.adie.org

NEDERLAND

Qredits

- Biedt microleningen tot €50.000 voor kleine bedrijven.
- Biedt mentorschap en online hulpmiddelen in meerdere talen.
- Toegankelijk voor beginnende ondernemers, inclusief migranten.
- Website: www.qredits.com

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

LAGE START UP INVESTERINGEN - microkrediet en microfinanciering

IERLAND

<https://microfinanceireland.ie/> verstrekt kleine leningen via het Microenterprise Loan Fund van de overheid.

- verstrekt ongedekte bedrijfsleningen van €2.000 tot €25.000 voor commercieel haalbare voorstellen. Zowel eenmanszaken, partnerschappen als naamloze vennootschappen kunnen een aanvraag indienen.
- MFI's kunnen aanvragen in overweging nemen van bedrijven die misschien een lening van hun bank geweigerd hebben gekregen. Ze bekijken elke aanvraag en baseren hun beslissing op de levensvatbaarheid van het bedrijf en je vermogen om de lening terug te betalen.

Klik om
te
bekij
ke



WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

LAGE START-UP INVESTERINGEN - microkrediet en microfinanciering

EU-BREDE ONDERSTEUNING

Europees Microfinancieringsnetwerk (EMN)

- Verbindt microfinancieringsinstellingen in de hele EU.
- Hun gids helpt je een lokale, sociaal gerichte kredietverstrekker in jouw land te vinden.
- Website: www.european-microfinance.org

EaSI Microfinanciering (EU-programma)

- Door de EU gesteunde leningaranties voor microfinancieringsverstrekkers.
- Ondernemers kunnen een aanvraag indienen via lokale partners in elk land.
- Bekijk de EU-bronnen [Microfinanciering en financiering van sociale ondernemingen - Europese Commissie](#) om EaSI-partners te vinden.

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

LAGE START UP INVESTERINGEN - Crowdfunding

Crowdfunding betekent kleine geldbedragen ophalen bij een groot aantal mensen, vaak via **online platforms**, om een nieuw project, product of bedrijf te financieren. Crowdfunding helpt je:

- **Een gemeenschap opbouwen** van vroege supporters en klanten
- **Vergroot je zichtbaarheid** in de voedselwereld
- **Voeg geloofwaardigheid toe** aan je merk door te laten zien dat anderen in je idee geloven

Is crowdfunding geschikt voor uw bedrijf?

Crowdfunding werkt het beste voor startende of beginnende bedrijven die op zoek zijn naar bescheiden financiering om te starten of te groeien. Het is vooral succesvol voor:

- Ambachtelijke levensmiddelen
- Pop-ups, eetkraampjes en foodtrucks
- Nieuwe verpakte goederen (zoals sauzen, jam of gebakken producten)
- Projecten met een persoonlijk of gemeenschapsverhaal



WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

Waarom het werkt voor voedsel:

- Mensen steunen graag onafhankelijke voedselproducenten
- Beloningen zijn gemakkelijk te maken, je kunt monsters, pakketten, uitnodigingen voor evenementen
- Het delen van je reis (foto's, recepten, video's) maakt je campagne boeiend en menselijk

Welk type crowdfunding is geschikt voor jou?

Crowdfunding is er in verschillende vormen, elk met zijn eigen doel en verwachtingen. Op de volgende dia zie je een duidelijk overzicht van vier soorten crowdfunding om je te helpen de vorm te kiezen die het beste bij jouw start-up past.



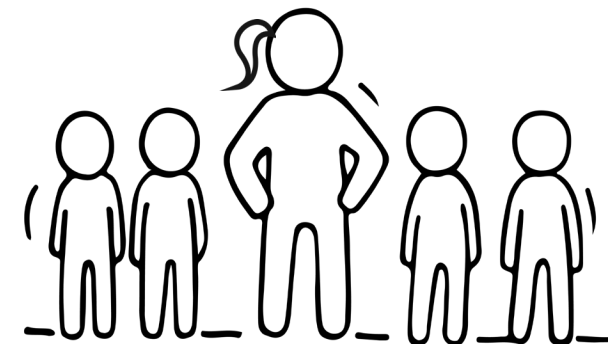
LAGE START UP INVESTERINGEN - Crowdfunding

		TYPE CROWDFUNDING			
		Op donatie gebaseerd (crowdfunding voor goede doelen)	Op beloning gebaseerd (voorverkoop)	Peer-to-Peer-krediet	Aandelenfinanciering
WAT IS HET		Supporters geven geld omdat ze in jou of je missie geloven - zonder een financieel rendement te verwachten.	Supporters financieren de creatie van een specifiek product (zoals een nieuwe jamsmaak of maaltijdbox) en ontvangen het zodra het klaar is.	Een groep individuen leent je geld en je betaalt het na verloop van tijd terug met rente	Supporters investeren in je bedrijf en ontvangen een klein aandeel in het eigendom (eigen vermogen).
BESTE VOOR		Gemeenschapskeukens, sociale voedselprojecten of initiatieven van migrantenvrouwen met een sociale impact.	Voedingsmiddelenproducten die een productlijn lanceren, pop-up evenementen organiseren of testkeukens aanbieden.	Ondernemers die financiering willen zonder hun eigendom op te geven.	Schaalbare voedingsbedrijven zoals verpakte goederen of franchises die gericht zijn op groei.

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

LAGE START UP INVESTERINGEN - Crowdfunding

Verschillende platforms faciliteren verschillende fondsenwervingsmodellen. Het kiezen van het juiste platform en financieringsmodel is net zo belangrijk als het opzetten van je campagne. In Europa ondersteunen verschillende platforms (zoals Ulule, Kickstarter, GoFundMe of Goteo) verschillende modellen en elk heeft zijn eigen kosten en financieringsregels.



Wat komt erbij kijken?	Wat je moet weten	Tip
Platform hostingkosten	Sommige platforms vragen een vast bedrag voor het hosten van je campagne, of deze nu slaagt of niet.	Controleer dit altijd voordat je van start gaat - sommige EU-platforms bieden gratis hosting aan, maar brengen alleen kosten in rekening als je succesvol bent.
Vergoeding voor succes	De meeste platforms nemen een percentage van het totaal opgehaalde bedrag, dit is hun belangrijkste inkomen. Typisch bereik: 3% tot 12%. Platforms zoals Kickstarter of Ulule houden ongeveer . 5% af.	Zorg ervoor dat je de kleine lettertjes leest. Hogere tarieven kunnen extra diensten inhouden zoals marketing of coaching.
Verwerkingskosten voor betalingen	Voor elke transactie (bijv. creditcard of PayPal) worden ook verwerkingskosten in rekening gebracht. Meestal 2,5% tot 3,5% per toezegging.	Neem dit mee in je fondsenwervingsdoel zodat je niet tekort komt nadat de kosten zijn afgetrokken.

Be Inspired - **Casestudy** over crowdfunding

Africa Blossoms Website [Koekjes Afrique et Culture - Africa Blossoms](#)

Land: Frankrijk

Oprichter: Imelda Kabasi

Gebruikt platform: [Ulule](#)

Financieringsdoel: €4.000

Opgehaald bedrag: €4.410 van 393 donateurs **Model:**
crowdfunding



THE COOKIES WHICH TELL THE STORY OF AFRICA

Het verhaal - Imelda Kabasi, oorspronkelijk uit de Democratische Republiek Congo en nu woonachtig in Frankrijk, richtte Africa Blossoms op om het Afrikaanse eten en de Afrikaanse cultuur te vieren door middel van kookworkshops en handgemaakte cateringervaringen. Ze wilde Afrikaanse vrouwen mondiger maken door culinaire tradities en ondernemerschap te promoten.

Haar doel - Imelda lanceerde in 2020 een crowdfundingcampagne om:

- Uitrusting en keukenmateriaal financieren
- Verpakking en branding ontwikkelen voor haar voedingsproducten
- Kweek haar workshops voor lokale vrouwen

Be Inspired - **Casestudy** over crowdfunding

De campagne - Gehost op Ulule, omvatte Imelda's campagne:

- Warme verhalen over haar wortels en waarden
- Video's en foto's van gerechten, workshops en haar missie
- Beloningen zoals:
 - Een bedankje op sociale media
 - Uitnodigingen voor proeverijen
 - Handgemaakte Afrikaanse voedselpakketten.

De resultaten

- Overtrof haar financieringsdoel met €4.410 opgehaald
- Kreeg steun van de gemeenschap, persaandacht en zichtbaarheid
- Gebruikte fondsen om haar voedselatelier op te schalen
- Een groeiend netwerk van vrouwelijke ondernemers opgebouwd rond de Afrikaanse keuken



Be Inspired - **Casestudy** over crowdfunding

Imelda bood beloningen aan die eenvoudig en zinvol waren en direct verband hielden met haar missie om Afrikaans eten en Afrikaanse cultuur te delen:

- **€5 - Bedankt!** Ze bood een bedankbericht aan op sociale media
- **€15 - Digitaal receptenboek.** Een PDF met 5 Afrikaanse recepten uit de familie en ervaring van de oprichter
- **€30 - Degustatiebox.** Een selectie van handgemaakte Afrikaanse lekkernijen, waaronder de beroemde *Biscuits Sans Gluten Aux Graines De La Paix* (Glutenvrije Peace Seed Biscuits), ter plaatse bezorgd. Portokosten waren extra.
- **€50 - Workshop uitnodiging.** Toegang tot een Afrikaanse kookworkshop. Leer recepten, kooktechnieken en de verhalen erachter
- **€100 - Premiumpakket** Inclusief het receptenboek, de proefdoos en een plaats in de workshop. Plus een persoonlijke bedankvideo

Waarom het werkte:

- Elk niveau bood een persoonlijk tintje en culturele authenticiteit
- Duidelijke waarde - supporters konden proeven, leren en contact leggen
- Goede mix van betaalbare en eersteklas opties

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

LAGE START UP INVESTERINGEN - Crowdfunding

Een goede videopitch is de sleutel!

- Uitstekende videopitches zijn essentieel voor succesvolle crowdfundingcampagnes.
- Maar je product of dienst verkopen vergt oefening, voorbereiding en doorzettingsvermogen.
- Doe je onderzoek door andere videopitches te bekijken.
- Schrijf een overtuigend script dat jouw unieke verkoopargumenten eenvoudig en duidelijk communiceert.
- Leg de visie met passie en enthousiasme vast - het werkt aanstekelijk en zal de kijker vertrouwen geven in je inzet
- Opnieuw filmen tot het goed is.



Lees

[Hoe perfectioneer je je crowdfunding video pitch | Republic Europe](#)

GEÏNSPIREERD WORDEN

Mondige vrouwen
pitchen hun bedrijf en
delen hun verhalen

Klik om
te
bekij~~ke~~



WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

LAGE AANLOOPINVESTERINGEN - SUBSIDIES

Een subsidie is een toekenning, meestal financieel, door een overheidsinstantie of een stichting, aan een individu of een bedrijf om een specifiek bedrijfsdoel te bereiken, bv. opstarten, uitbreiden, enz.

Er zijn veel lokale, regionale en nationale subsidiemogelijkheden. Begin je onderzoek naar welke geschikt is voor jou.

SUCCES BIJ HET VERKRIJGEN VAN SUBSIDIES

Net als het maken van een taart, hangt een succesvolle subsidieaanvraag af van de ingrediënten (jij en je project) en het volgen van een goed recept!

In de volgende dia's delen we onze best practices, tips en trucs om subsidies te laten slagen. Als je eenmaal de juiste ingrediënten en het juiste recept hebt, ben je in staat om financiering te zoeken op lokaal, regionaal en misschien zelfs nationaal niveau.

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

LAGE AANLOOPINVESTERINGEN - SUBSIDIES

Interessante video over wat een subsidie wel en niet doet.

Klik om
te
bekij~~ke~~



WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

LAGE AANLOOPINVESTERINGEN - SUBSIDIES

De belangrijkste zorg van financiers is dat je bedrijf goed gepland is en dat het duurzaam zal zijn.

Om een effectieve aanvraag te doen, moet je duidelijk zijn over waar je de financiering voor nodig hebt...

- Opstartkosten zoals het huren van een keuken, licenties, eerste productierun
- Nieuwe apparatuur of faciliteiten zoals ovens, verpakkingsgereedschap, koeling
- Een nieuw productassortiment ontwikkelen, bijv. testversies, regionale recepten, allergeenvrije opties
- Training en bijscholing, bijv. certificering voedselveiligheid, bedrijfsplanning, marketing sociale media
- Onderzoek en ontwikkeling, zoals het testen van de houdbaarheid, het vinden van duurzame verpakking, het verfijnen van recepten

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

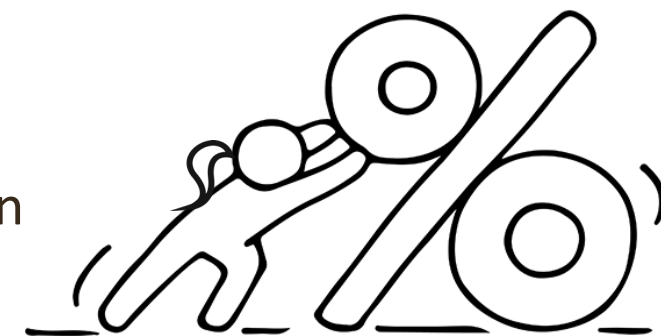
Tot 50% van de aanvragen die fondsen ontvangen voldoen niet aan de gepubliceerde criteria. Lees op zijn minst de richtlijnen die door de financier zijn gepubliceerd.

Denk aan: de motivatie van de financier, de vorm van de aanvraag, het financieringsniveau, indieningstermijnen, subsidiabiliteit en het besluitvormingsproces.

Koppel je financieringsaanvraag aan **echte resultaten**:

- Zal het je helpen je verkoop te verhogen?
- Nieuwe klanten bereiken?
- Werk verschaffen voor jou en misschien voor anderen?
- Afval verminderen of duurzaamheid verbeteren?

Een duidelijke, zelfverzekerde uitleg over hoe het geld je zal helpen groeien is de sleutel tot succes.



WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

TOP TIPS

Mensen geven aan mensen

- Wees creatief en boeiend over je idee, dit is je kans om je te onderscheiden van anderen. Verkoop je idee en zorg dat de lezer geïnteresseerd raakt.
- Bouw aan je geloofwaardigheid en wees professioneel!
- Een van de belangrijkste redenen waarom aanvragen worden gefinancierd, is dat de financiers ervan overtuigd zijn dat de aanvrager goed georganiseerd is en een capabele promotor is om het voorgestelde project uit te voeren.

Ga er niet van uit dat de financier enige kennis heeft van je bedrijf of achtergrond

- Beschrijf je project waarheidsgetrouw en beknopt.
- Splits de vereisten van de applicatie op in hapklare brokken
- Denk goed na over de presentatie; de meeste financiers lezen veel aanvragen en als een aanvraag makkelijk te lezen en goed gepresenteerd is, maakt dat hun leven makkelijker.
- Beloof niet te veel - op een dag zul je moeten leveren
- Het duurt altijd veel langer om een aanvraag voor fondsen samen te stellen dan je denkt!

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

TOP TIPS

Onthoud dat het concurrerend is

- Zet je beste beentje voor
- Schrijf je sollicitatie op een interessante manier die de energie en de geest van je project weergeeft (journalistieke stijl)
- De kracht van het bewijs van behoefte. Het is niet voldoende om te zeggen: "we weten ... we denken...." en dit te staven met relevant onderzoek.
- Laat zien dat je project een aanvulling is. Het concurreert niet met anderen - waarom jij anders bent is van vitaal belang
- En last but not least, praat zeker met het financieringsbureau voordat je een aanvraag indient.

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

ZWEDEN

Type	Voorbeeld Subsidie / Ondersteuning	Wie biedt het aan?	Opmerkingen
Lokaal	Starta Eget Bidrag	Gemeentelijke arbeidsbemiddeling (via Arbetsförmedlingen)	Voor werklozen die een bedrijf starten. Kan coaching en financiële ondersteuning omvatten.
Regionaal	Regionale ondersteuning ALMI	ALMI Företagspartner	Biedt leningen en subsidies voor de ontwikkeling van kleine bedrijven, waaronder vrouwelijke/migrantenoprichters.
Nationaal	Tillväxtverket (Zweeds agentschap voor economische en regionale groei)	Overheidsinstantie	Biedt oproepen tot het indienen van voorstellen en steunregelingen gericht op innovatie en gelijkheid.

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

IERLAND

Type	Voorbeeld Subsidie / Ondersteuning	Wie biedt het aan?	Opmerkingen
Lokaal	Subsidie haalbaarheidsstudie	Lokaal Ondernemingsbureau (LEO)	Ondersteunt onderzoek, marktanalyse en het testen van nieuwe productideeën - ideaal voor voedingsconcepten in een vroeg stadium.
Regionaal	Subsidie voor Priming	LEO (regionaal)	Gericht op micro-ondernemingen (minder dan 10 werknemers) die een bedrijf starten - dekt kapitaal, salaris en opstartkosten.
Nationaal	Enterprise Ireland - Nieuwe grenzen / Innovatievouchers	Onderneming Ierland	Financiering en training op nationaal niveau voor startende bedrijven met een groot groeipotentieel, waaronder innovatie van voedingsproducten en markuitbreiding.

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

Frankrijk

Type	Voorbeeld Subsidie / Ondersteuning	Wie biedt het aan?	Opmerkingen
Lokaal	Platforms voor lokale initiatieven (PFIL)	Kantoren op stads- of departementsniveau	Mentorschap en microfinanciering bieden, vaak aan migrantenondernemers of ondernemers met een laag inkomen.
Regionaal	Regionale steun aan de oprichting van ondernemingen	Regionale raden (Conseils Régionaux)	Regionale financiering voor vrouwelijk ondernemerschap, waaronder voedselbedrijven.
Nationaal	Bpifrance (Nationale Publieke Investeringsbank)	Door de overheid gesteunde	Innovatiegerichte subsidies en leningen voor de ontwikkeling van KMO's, met name via Bpifrance Création .

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

Nederland

Type	Voorbeeld Subsidie / Ondersteuning	Wie biedt het aan?	Opmerkingen
Lokaal	Gemeentelijke Innovatiefondsen	Gemeente	Amsterdam, Rotterdam en anderen ondersteunen vrouwelijke/migrantenondernemers met innovatiesubsidies.
Regionaal	ROM's (Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen)	Regionale economische raden	Opstartsteun, zachte leningen en toegang tot EU-structuurfondsen bieden.
Nationaal	Qredits Microfinanciering + Subsidies voor ondersteuning	Door de overheid gesteunde NGO	Biedt microleningen en training; vaak in combinatie met nationale bedrijfssubsidies voor migranten en vrouwen.

02

COMPLEXERE STARTINVESTERINGEN

Hoewel veel van de benaderingen die in de vorige dia's zijn genoemd, van toepassing zijn op alle bedrijven, is dit gedeelte specifiek bedoeld om dieper te leren voor complexere financieringsvereisten voor starters.

In dit gedeelte behandelen we

- Bankleningen en kredieten
- Engel investering
- Risicokapitaal
- Aandelenfinanciering
- Gemengde financiering / cofinancieringsmodellen



COMPLEXERE STARTINVESTERINGEN

Bankleningen

Een banklening is een traditionele methode om een nieuw of groeiend bedrijf te financieren.

Banken verwachten meestal:

- Een robuust en realistisch bedrijfsplan
- Duidelijke financiële prognoses en terugbetalingsvermogen.
- In veel gevallen vraagt de bank/leninggever om persoonlijke garanties of onderpand

Tips: Als je Business Plan sterk is en je prognoses solide, vermijd dan indien mogelijk het aanbieden van persoonlijke activa als zekerheid. Kijk altijd goed rond. Verschillende banken hebben verschillende criteria en tarieven voor leningen, vooral voor startende of door vrouwen geleide bedrijven.

Kredietfaciliteiten

Naast leningen met een vast bedrag kunnen banken flexibele kredietinstrumenten aanbieden, zoals:

- **Rekening-courantkredieten** - gekoppeld aan je zakelijke rekening voor kortetermijnbehoeften aan cashflow
- **Kredietlijnen** - leen alleen wat je nodig hebt wanneer je het nodig hebt, waarbij alleen rente wordt berekend over het gebruikte bedrag
- **Creditcards voor bedrijven** - handig voor het beheren van kleine, terugkerende kosten

Deze kunnen de dagelijkse activiteiten ondersteunen, maar mogen niet in de plaats komen van langetermijnfinanciering.

Omgaan met je bank - Do's en Don'ts voor startende oprichters

DO:

- Bereid je goed voor voordat je je bank ontmoet. Neem een duidelijk ondernemingsplan, een realistische cashflowprognose en kennis van je markt mee.
- Houd uw bank op de hoogte, zowel in goede als in slechte tijden. Transparantie schept vertrouwen. Deel successen en waarschuw in een vroeg stadium bij moeilijkheden.
- Kies een bank in de buurt. Een lokaal contact kan een groot voordeel zijn voor ondersteuning en reactiesnelheid.
- Kijk goed rond. Verschillende banken bieden verschillende voorwaarden, vooral banken met specifieke ondersteuning voor startende of door vrouwen geleide bedrijven.

NIET DOEN:

- Ga niet overhaast overeenkomsten aan zonder de voorwaarden te begrijpen. Lees alle voorwaarden, vooral die over rentepercentages, afbetalingsschema's en boetes.
- Bied niet zomaar persoonlijke garanties. Overweeg dit alleen als het absoluut noodzakelijk is en nooit voor meer dan je je kunt veroorloven om te verliezen.
- Als je cashflowproblemen of vertragingen verwacht, informeer dan vroegtijdig je bank. Zij kunnen oplossingen bieden.

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

Technisch - vergelijk leningpakketten

Bij het bekijken van leenaanbiedingen presenteren niet alle kredietverstrekkers de kosten van het lenen op dezelfde manier. Sommigen richten zich op het rentepercentage, anderen op het totale terug te betalen bedrag. Dit kan het moeilijk maken om te weten welke optie het beste is voor jouw bedrijf.

Belangrijke tips voor slimmere leningen vergelijken

1. Vraag naar het JKP

Vraag altijd naar het jaarlijkse kostenpercentage (JKP). Het JKP geeft de werkelijke kosten van de lening over een jaar weer, inclusief rente en alle kosten. Het helpt je verschillende leningen onder gelijke voorwaarden te vergelijken, zelfs als de structuren verschillen.

2. Kijk uit voor hoge JKP's

Alternatieve kredietverstrekkers die een snelle financiering aanbieden of werken met kredietnemers met een lage kredietwaardigheid kunnen veel hogere JKP's vragen. Wees voorzichtig: gemak heeft vaak een prijs.

Een voorbeeld verklaart.....

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

Geldschieter	Rentevoet	Vergoedingen	Term	Totale kosten	APR
Bank A	6% per jaar	€100 administratiekosten en	1 jaar	€10,600	6.14%
Kredietgever B (Snelle lening)	3% per maand	€300 vergoeding	1 jaar	€12,360	23.6%

Wat hieruit blijkt:

- Kredietverstrekker B lijkt op het eerste gezicht goedkoper met een "rentevoet van 3%". Maar kijk goed, dat is maandelijks, niet jaarlijks.
- Als je de kosten meerekent en omzet naar een jaarlijks kostenpercentage, is het veel duurder.
- Met het JKP zie je de echte, volledige kosten van het lenen en niet alleen het oppervlaktegetal.

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

Kiezen tussen een kredietlijn en een traditionele lening.

Als je het verschil tussen een zakelijke lening en een kredietlijn begrijpt, kun je de beste keuze maken voor jouw financieringsbehoeften.

Zakelijke lening	Kredietlijn
Een vast bedrag aan geld Terugbetaald over een bepaalde periode met rente	<ul style="list-style-type: none">• Werkt als een creditcard voor uw bedrijf• Goedgekeurd voor een maximumbedrag, maar alleen rente betalen over het geld dat je daadwerkelijk gebruikt• Flexibele terugbetalingsvoorwaarden
Geschikt voor Langetermijninvesteringen zoals apparatuur, nieuwe gebouwen, grote upgrades of uitbreiding	Geschikt voor Kortetermijn- of seizoensbehoeften zoals het kopen van voorraden, het beheren van kortetermijndalingen in de cashflow, het dekken van tijdelijke bedrijfskosten

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

Plan zorgvuldig, leen

- **Op het juiste moment:** Wanneer je plannen maakt over je zakelijke lening, zorg er dan voor dat je op het juiste moment leent. Als je de lening te vroeg aangaat, is de kans groot dat je het grootste deel uiteindelijk uitgeeft voor andere doeleinden dan waar het voor bedoeld was. Als je te laat leent, kan dit een rem zetten op je bedrijf omdat je dan ook de rente moet betalen op een moment dat je bedrijf exponentieel kan groeien.
- **Het juiste bedrag:** te weinig kan leiden tot onderkapitalisatie en dat kan je startende onderneming voor nog meer uitdagingen stellen.

Niet doen

- **Combineer je zakelijke en privérekening.** Het is nooit een goed idee om je zakelijke geld te mengen met je privégeld. Je kunt bij dezelfde instelling bankieren als je wilt, maar zorg ervoor dat je een aparte kleine zakelijke bankrekening opent. Als je geld overmaakt tussen de twee, houd dan een papieren spoor bij.
- **Maak de fout door slechts bij één type kredietverstrekker een aanvraag in te dienen.** Als je al je opties kent, is het niet alleen gemakkelijker om te beslissen hoe je een geschikte zakelijke lening kiest, maar vergroot je ook de kans dat je wordt geaccepteerd voor een lening.

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

INVESTERING DOOR ENGEL

Angel investors (of "business angels") zijn privépersonen die hun eigen geld investeren in startende bedrijven. In ruil daarvoor ontvangen ze:

- Een aandeel in het eigendom (bekend als een aandelenbelang)
- Soms inspraak in zakelijke beslissingen of een zetel in je adviesraad (als je die hebt)

Waarom een Angel Investor overwegen?

Naast financiering brengen veel angel investors:

- Ervaring in de industrie
- Mentorschap en begeleiding
- Waardevolle contacten en netwerken

Deze combinatie van kapitaal en strategische ondersteuning kan zeer waardevol zijn om een nieuw voedingsbedrijf te helpen op te schalen, de detailhandel in te gaan of exportmarkten te bereiken.



WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

Engeleninvesteringen zijn in heel Europa toegenomen, vooral voor:

- Innovatieve voedingsmerken
- Door vrouwen geleide ondernemingen
- Impactgerichte bedrijven (bijv. duurzaamheid, door migranten opgerichte ondernemingen)

Netwerken zoals **EBAN (European Business Angel Network)** en nationale verenigingen van **business angels** helpen om ondernemers in contact te brengen met geschikte investeerders.

EBAN [EBAN - Europa's leidende netwerk voor startende investeerders](#) is de pan-Europese vertegenwoordiger voor de gemeenschap van startende investeerders. Het netwerk bestaat uit meer dan 100 lidorganisaties, meer dan 200 aangesloten organisaties en meer dan 100 partners in meer dan 50 landen in Europa en daarbuiten.



Lees

[Handleidingen voor Angel Investing -
EBAN](#)

Angel Investerings Checklist

Wat je klaar moet hebben voordat je een investeerder benadert:

1. Duidelijk bedrijfsplan

- Beknopte samenvatting
- Duidelijke marktbehoefte en jouw oplossing
- Businessmodel: hoe ga je geld verdienen?

2. Financiële gegevens

- Kasstroomprognose over 3 jaar en break-evenpunt
- Benodigd kapitaal en waar het voor gebruikt zal worden
- Aangeboden eigen vermogen (% eigendom in ruil voor de investering)

5. Bewijs van concept

- Productmonsters, markttestgegevens, getuigenissen of vroege verkopen

3. Standplaats

- 10-15 dia's over:
 - Probleem en oplossing
 - Marktkansen
 - Product
 - Tractie tot nu toe
 - Team
 - Financiële gegevens
 - Investeringsaanbod

4. Exit-strategie

- Hoe en wanneer de investeerder rendement zou kunnen krijgen (bijv. toekomstige verkoop, terugkoop van aandelen, inkomstenaandeel)

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

6 dingen waar Angel Investors, Business Angels & Particulieren het meest om geven

Bron [20 dingen die alle ondernemers moeten weten over Angel Investors \(forbes.com\)](#)

1. De kwaliteit, passie, toewijding en integriteit van de oprichters
2. De marktkans die wordt aangeboden en het potentieel voor het bedrijf om heel groot te worden
3. Een duidelijk doordacht bedrijfsplan en vroege tekenen van het verkrijgen van tractie in de richting van het plan
4. Interessante technologie of intellectueel eigendom
5. Een passende waardering met redelijke voorwaarden
6. De levensvatbaarheid van het aantrekken van extra financieringsrondes als er vooruitgang wordt geboekt

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

Angel Investor Netwerken

De meeste nieuwe bedrijven zullen moeite hebben om aanzienlijke bedragen aan kapitaal te krijgen, maar investeringen door business angels kunnen bedrijven helpen om het volgende niveau van financiering en uitbreiding te bereiken. In heel Europa kunnen leden **van Angel Investment Networks** andere leden vinden en met hen in contact komen over bedrijfsinvesteringen en financiering. Duizenden business angels gebruiken het netwerk om naar ideeën te zoeken en dagelijks melden ondernemers zich aan.

VOORBEELD: Irish Investment Network heeft meer dan 170.000 geregistreeerde investeerders. Hun site wordt gepresenteerd met

- **Duidelijke lijsten met** geplaatste investeerders met **details over hun specifieke sector(en)**
- **Potentiële investeringsbedragen**
- **Gewenste locatie** van de potentiële onderneming

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

Risicokapitaal

- Kapitaal verstrekt door fulltime, professionele bedrijven (durfkapitalisten) die samen met het management investeren in ambitieuze, snelgroeiende bedrijven die het potentieel hebben om uit te groeien tot bedrijven van betekenis.
- Risicokapitaalinvesteringen worden een steeds belangrijkere financieringsbron voor innovatieve of schaalbare voedingsbedrijven in Europa. Het is niet geschikt voor elke start-up. Het is het meest geschikt als je: een schaalbaar, snelgroeiend voedingsbedrijf opbouwt (bijv. plantaardige productlijn, voedseltechnologie, duurzame verpakking)
- Zal waarschijnlijk aanzienlijk bijdragen aan de geloofwaardigheid van het bedrijf en managementexpertise, ondersteuning en toegang tot hun contacten leveren. Als onderdeel van hun begeleiding en toezicht op hun investering zullen ze waarschijnlijk lid willen worden van de raad van bestuur - houd dus rekening met het creëren van een bestuursstructuur in je oprichtingsplannen.

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

In tegenstelling tot bankfinanciering zijn durfkapitalisten niet **op zoek naar een geplande terugbetaling**, maar naar een minderheid van het aandelenkapitaal van je bedrijf in ruil voor contanten.

- ✓ De durfkapitalisten willen **hun investering** meestal **binnen vijf jaar realiseren**, ofwel door het bedrijf te verkopen of door hun belang door het bedrijf te laten uitkopen.
- ✓ Durfkapitaalfondsen investeren meestal in bedrijven die **meer dan €500k aan eigen vermogen ophalen**. De bedrijven moeten in een **snelgroeiende, aantrekkelijke sector** zitten, met een **sterk managementteam en aantoonbare vaardigheden**. Het product/de dienst moet een duidelijk geïdentificeerd probleem oplossen.

HET VERSCHIL TUSSEN....

Engel Investeerder

Durfskapitaal

Private equity is simpelweg aandelen (eigen vermogen of effecten) in een bedrijf dat niet beursgenoteerd is.

- Een individuele belegger
- Investeringsbedragen: €10k - €100k, soms iets meer, groepen kunnen tot €1m gaan
- Private equity houden van directe investeringen in particuliere bedrijven
- Individuen, vaak succesvolle zakenmensen, die hun eigen persoonlijke middelen investeren in een potentieel lonende kans
- Kan bereid zijn om te investeren in zowel startende als gevestigde bedrijven
- Ervaring en contacten hebben om bij te dragen
- Kan bereid zijn om "hands-off" of "hands-on" te zijn om belangrijke vaardigheden toe te voegen

- Een bedrijf of onderneming in plaats van een individu
- Investeringsbedragen: €1M +
- Private equity houden van directe investeringen in particuliere bedrijven
- Kapitaal wordt geïnvesteerd door bedrijven die het geld van anderen gebruiken. Ze zamelen dat geld in door investeerders een kans te bieden om deel te nemen aan een fonds dat vervolgens wordt gebruikt om aandelen in een privébedrijf te kopen.
- Zelden geïnteresseerd in early-stage, tenzij er dwingende redenen zijn (bijv. hightech met al succesvolle oprichters)
- Contacten hebben
- Stoel aan boord verplicht

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

Equity Crowdfunding - Wat is het?

Met equity crowdfunding kun je fondsen werven door aandelen in je bedrijf aan te bieden aan een groot aantal kleine investeerders, meestal via een online platform. In plaats van een product of beloning te ontvangen (zoals bij traditionele crowdfunding), worden supporters mede-eigenaar van je bedrijf.

Belangrijkste kenmerken:

- Kapitaal ophalen zonder tussenkomst van banken of durfkapitalisten
- Elke investeerder krijgt een klein aandeel in je bedrijf
- Platforms zorgen vaak voor compliance en juridisch papierwerk
- Populaire platforms in de EU:
 - [Investeer in de beste startups van Europa | Crowdcube](#)
 - [Investeer online in startups via equity crowdfunding | Republic Europe](#)
 - [WiSEED - Investeren in vastgoedcrowdfunding en energietransitie](#)

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

Waarom equity-crowdfunding werkt voor startende voedselproducenten:

- Loyale klanten betrekken als mede-eigenaars.
- Bouwt gemeenschap en merkambassadeurs
- Zeer geschikt voor bedrijven die zich richten op de consument, zoals voedingsmiddelen- en drankmerken, waar mensen een emotionele band hebben met het product

Wat je in gedachten moet houden:

- Je hebt een sterk ondernemingsplan, financiële gegevens en een goed verhaal nodig.
- Je geeft je eigen vermogen op, dus zorg ervoor dat je je goed voelt bij gedeeld eigendom
- Wettelijke en rapportageverplichtingen nemen toe zodra je veel aandeelhouders hebt.

WAAR VIND JE ONDERSTEUNING

Gemengde financiering / cofinancieringsmodellen

Blended finance combineert verschillende soorten financiering, zoals een mix van subsidies, leningen en privé-investeringen, om risico's te verminderen en groei te ondersteunen, vooral bij bedrijven die een missie nastreven of in een vroeg stadium actief zijn.

Gebruikelijke typen:

- Subsidie + lening: Gebruik een subsidie om O&O te dekken, neem dan een lening om de productie op te schalen
- Publiek + privaat: Overheid/EU-financiering gaat hand in hand met angel- of VC-investeringen
- Impactfinanciering: Fondsen gericht op sociale ondernemingen of duurzaamheidsdoelen

Waarom het nuttig is:

- Helpt het risico van vroege investeringen voor private financiers te verminderen
- Maakt het makkelijker voor kleine of ondervertegenwoordigde oprichters om toegang te krijgen tot aanzienlijk kapitaal
- Stimuleert groei en blijft tegelijkertijd afgestemd op de missie

04

EEN 'NEE' OVERWINNEN BIJ HET ZOEKEN NAAR FINANCIERING

EEN 'NEE' OVERWINNEN BIJ HET ZOEKEN NAAR FINANCIERING

Als het recept niet goed is, en je krijgt de subsidie niet of slaagt niet in je crowdfundingcampagne, gebruik deze afwijzingen dan zeker als een leerervaring! Een nee tegenkomen kan ontmoedigend zijn.

Maar laat je er niet door van de wijs brengen. Overweeg deze stappen om je kansen op heroverweging te vergroten, je mogelijkheden om in de toekomst financiering te krijgen te verbeteren en in het algemeen de stress van het verkrijgen van financiering te verlichten.

Denk na over je aanpak en wees eerlijk tegen jezelf. Heb je de aanvraag gehaast? Dacht je echt dat je aan de prioriteiten voldeed of heb je jezelf tekort gedaan door over je project te schrijven?

Vraag om feedback, zelfs als je afwijzingsbrief een reden voor je afwijzing vermeldt, zal het vragen om mondelinge feedback je soms een vollediger en opener antwoord opleveren.

EEN 'NEE' OVERWINNEN BIJ HET ZOEKEN NAAR FINANCIERING

Gedraag je professioneel, ook al ben je ontmoedigd, en houd je gedrag en acties zo professioneel mogelijk. |

Als je de mogelijke donateur beleefd bedankt voor zijn/haar tijd en over een paar weken contact opneemt wanneer je meer informatie hebt verzameld of je bedrijfsmodel hebt aangepast, heb je misschien een veel betere kans om die financiering te krijgen.

Ontdek wat er is gefinancierd

Financiers publiceren vaak lijsten van wat ze hebben gefinancierd

- Wat valt je op aan de projecten die gefinancierd zijn?
- Waren de bedrijven in een andere fase dan jij?
- Vroeg je veel meer (of minder) geld dan ze kregen?
- Heb je een aanvraag ingediend voor activiteiten die deze financier niet heeft ondersteund?

EEN 'NEE' OVERWINNEN BIJ HET ZOEKEN NAAR FINANCIERING

Overweeg uw opties

Er is geen goede of verkeerde manier om financiering na te streven. Als één kanaal meer obstakels lijkt op te werpen dan mogelijkheden om vooruitgang te boeken, is het misschien tijd om je strategie te veranderen. Het vergroten van je kansen op een 'ja' kan een simpele kwestie zijn van het kiezen van het juiste kanaal (of de juiste groep kanalen) om de financiering rond te krijgen.

Kijk naar je bedrijfsmodel

Gebruik de afwijzing als een leermoment. Bekijk je bedrijfsmodel op eventuele grote gebreken of zwakke punten.

Door deze gaten te dichten, wordt je algemene idee voor een voedingsbedrijf aantrekkelijker voor andere potentiële investeerders en dat kan genoeg zijn om de tweede keer een beter resultaat te krijgen.



Volgende stap 5
Marketing met weinig
middelen



3 Kitchens

Volunteer • Seek Employment • Become an Entrepreneur

www.3kitchens.eu



Co-funded by
the European Union