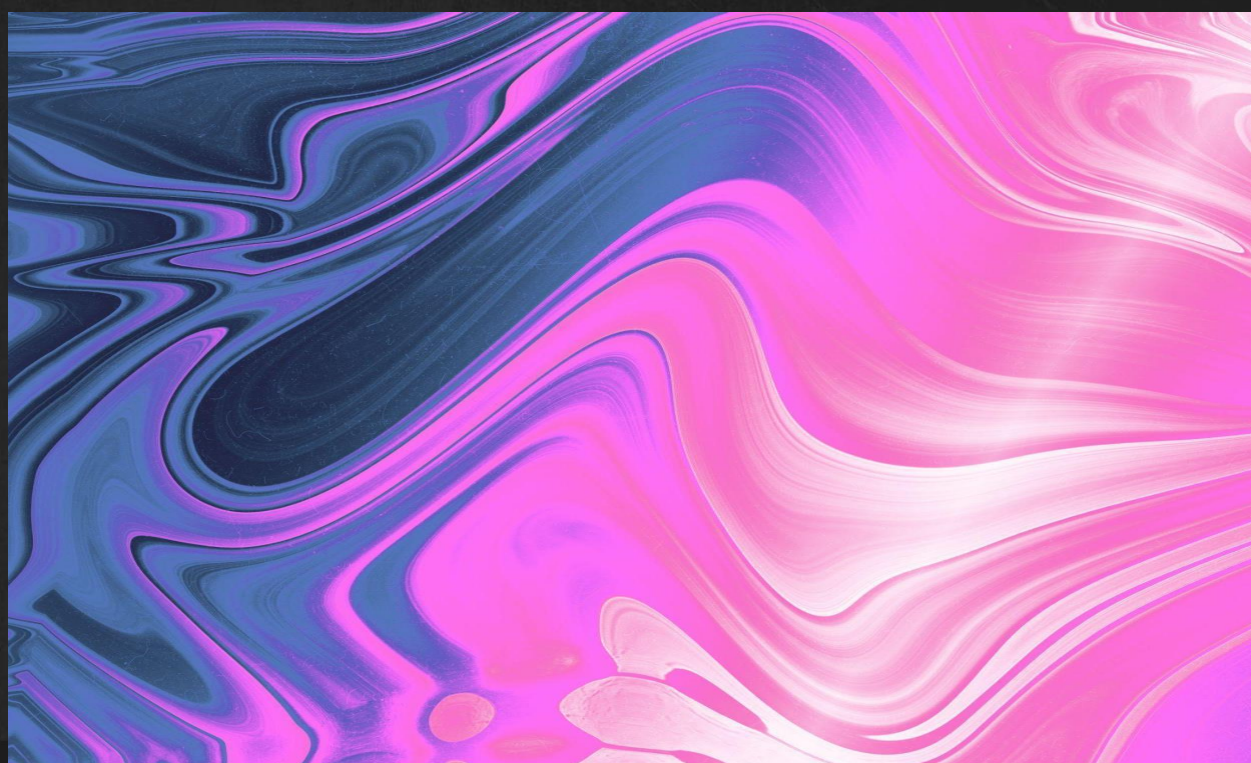




Funded by
the European Union



JONGE ONDERNEMERS KRACHTIG MAKEN MET AI

nr. 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027



Funded by
the European Union



INHOUDSOPGAVE MODULE 4 TOEGANG TOT FINANCIERING

1. INVOERING

Overzicht van de module

Leerdoelen

2. LICHAAM VAN DE MODULE

INZICHT IN FINANCIERINGSBEHOEFTE EN FINANCIËLE PLANNING

SECTIE 1 HET BELANG VAN FINANCIËLE PLANNING VOOR STARTUPS

SECTIE 2 IDENTIFICATIE VAN BEDRIJFSKOSTEN EN FINANCIERING VEREISTEN

SECTIE 3 TRADITIONELE EN ALTERNATIEVE FINANCIERINGSBRONNEN

3.1 SUBSIDIES EN OVERHEIDSFINANCIERING

- PRE-SEED-FINANCIERING: BOOTSTRAPPING, VRIENDEN EN FAMILIE,
PUBLIEKE FINANCIERING

3.2 LENINGEN EN MICROFINANCIERING

- GROEIFINANCIERING: ACCELERATORS, DURFKAPITAAL, PRIVATE EQUITY

3.3 RISICOKAPITAAL EN ANGEL-INVESTERINGEN

3.4 CROWDFUNDING EN PEER-TO-PEER-LENINGEN

3.5 FINANCIERING ZONDER EIGEN VERMOGEN: WEDSTRIJDEN EN BEURZEN

SECTIE 4 AI-GESTUURDE FINANCIËLE INSTRUMENTEN EN BESLUITVORMING

4.1 AI VOOR FINANCIËLE PROGNOSES EN RISICOBEOORDELING

4.2 AI-GESTUURDE SUBSIDIE- EN LENING AANVRAAG ONDERSTEUNING

4.3 AI IN INVESTOR RELATIONS EN BEDRIJFSWAARDERING

HOOFDSTUK 5 STRATEGIEËN VOOR HET VEILIGSTELLEN VAN FINANCIERING

5.1 EEN WINNEND BEDRIJFSPLAN OPSTELLEN

5.2 BENT U KLAAR VOOR FINANCIERING?

5.3 DE PITCH PERFECTIONEREN: INVESTEERDERS EN KREDIETVERSTREKKERS
BETREKKEN

5.4 AI INZETTEN OM FINANCIERINGSAAVVRAGEN TE OPTIMALISEREN

SECTIE 6 STRATEGISCHE PARTNERSCHAPPEN OPBOUWEN OM FINANCIERING
VRIJ TE MAKEN

6.1 WAT ZIJN STRATEGISCHE PARTNERSCHAPPEN?

6.2 HOE PARTNERSCHAPPEN LEIDEN TOT FINANCIERING

6.3 EEN PARTNERSCHAP STRATEGIE EN AI-TOOLS OPBOUWEN

3. CONCLUSIE EN BELANGRIJKSTE CONCLUSIES



4. BIBLIOGRAFIE



Funded by
the European Union



1. INVOERING

Overzicht van de module

Toegang tot financiering is een van de meest cruciale en vaak meest uitdagende stappen voor jonge ondernemers die hun ideeën willen omzetten in duurzame ondernemingen. In de huidige digitale economie evolueren traditionele financieringsmogelijkheden snel en verandert de opkomst van kunstmatige intelligentie (AI) de manier waarop startups hun financiën plannen, financieringsmogelijkheden identificeren en contact leggen met investeerders.

Deze module is ontworpen om door jongeren geleide en door AI ondersteunde startups te voorzien van de financiële geletterdheid, strategische inzichten en praktische tools die nodig zijn om door het financieringslandschap te navigeren. Je verkent zowel traditionele als innovatieve financieringsbronnen – van subsidies en microfinanciering tot beurzen zonder eigen vermogen en investeringsmogelijkheden die AI matchen.

Belangrijk is dat deze module ook laat zien hoe AI-technologieën kunnen helpen bij het automatiseren van financiële planning, het verbeteren van financieringsaanvragen, het beoordelen van de bereidheid van investeerders en het opbouwen van strategische partnerschappen. Of u nu uw eerste bedrijf opzet of een idee met een maatschappelijke impact opschaaft, deze module helpt u slimmer en sneller het benodigde kapitaal te verkrijgen.

Aan het eind van deze module kunt u uw financieringsbehoeften inschatten, de meest geschikte financieringsbronnen evalueren, AI gebruiken om processen te stroomlijnen en uw onderneming vol vertrouwen presenteren.

Leerdoelen:

Aan het eind van deze module kunt u:



Funded by
the European Union





- De financieringsbehoeften en -doelen van uw startup beoordelen
- De meest geschikte financieringsbronnen identificeren en evalueren
- AI-tools gebruiken om financiële planning- en aanvraagprocessen te stroomlijnen
- Uw investeringsbereidheid verbeteren en strategische financiering partnerschappen op te kunnen bouwen
- Uw onderneming met vertrouwen te presenteren om de juiste financieringsmogelijkheden aan te trekken



Funded by
the European Union



■ 2. INZICHT IN FINANCIERINGSBEHOEFTEEN EN FINANCIËLE PLANNING

Ondernemers moeten begrijpen hoeveel kapitaal nodig is om hun bedrijf te starten en te laten groeien. Een goede financiële planning zorgt ervoor dat ze middelen effectief alloceren, financiële tekorten voorkomen en duurzame groei behouden. In dit hoofdstuk worden de belangrijkste aspecten van financiële planning en het beoordelen van financieringsbehoeften besproken.



Het belang van een gedegen financiële planning, nauwkeurige administratie en datagestuurde beslissingen

Sectie 1 Het belang van financiële planning voor startups

Voor jonge ondernemers die AI integreren in hun bedrijfsmodel, gaat financiële planning veel verder dan alleen boekhouden. Het gaat erom je strategische visie af te stemmen op de middelen die nodig zijn om innovatie te stimuleren, de bedrijfsvoering op te schalen en concurrerend



te blijven. Financiële planning stelt ondernemers in staat om te anticiperen op cashflow behoeften, middelen efficiënt te alloceren en langetermijnstrategieën te ontwikkelen voor duurzaamheid en groei.

Sectie 2: Identificatie van bedrijfskosten en financiering vereisten

Ondernemers moeten hun financiële verplichtingen en vereisten begrijpen om een soepele bedrijfsvoering te garanderen en financiële risico's te vermijden. Financiële planning stelt ondernemers in staat weloverwogen beslissingen te nemen over het genereren van inkomsten, investeringen en uitgaven, en zo financiële stabiliteit op lange termijn te waarborgen.

- Correcte boekhouding en administratie en het navigeren door belasting vereisten. Zorg ervoor dat bedrijven voldoen aan de regelgeving en houd de winstgevendheid bij.
- Inzicht in financiële concepten zoals omzet, winst, bedrijfskosten en kasstroom helpt ondernemers hun financiële positie en financieringsbehoeften te beoordelen.
- Door de trends in de cashflow bij te houden, kunt u bepalen wanneer en hoeveel kapitaal u moet aantrekken. Zo kunt u de duurzaamheid van uw bedrijf waarborgen.
- Financieringsopties verkennen (leningen, subsidies, crowdfunding). Verschillende financieringsbronnen bieden verschillende niveaus van controle en financiële flexibiliteit. Ondernemers moeten de optie kiezen die het beste bij hun bedrijfsdoelen past.

Met behulp van kunstmatige intelligentie en digitale hulpmiddelen kunnen ondernemers risico's voorspellen, de boekhouding automatiseren en financiële waarborgen implementeren.

Belangrijkste punten:



Funded by
the European Union





- Financiële planning is essentieel voor de duurzaamheid van een bedrijf.
- Door financiële gegevens bij te houden en inzicht te krijgen in de cashflow, kunt u betere beslissingen nemen.
- Door verschillende financieringsopties te onderzoeken, kunnen bedrijven het juiste type kapitaal verkrijgen.



Funded by
the European Union



i.SECTIE 3. TRADITIONELE EN ALTERNATIEVE FINANCIERINGSBRONNEN

In dit gedeelte worden verschillende manieren besproken om je bedrijf te financieren, van traditionele bronnen zoals subsidies en leningen tot alternatieve opties zoals durfkapitaal en crowdfunding. Elke methode heeft zijn voor- en nadelen. De juiste combinatie hangt af van je bedrijfsdoelen en -fase.

3.1 Subsidies en overheidsfinanciering

Subsidies en publieke financieringsprogramma's zijn ideaal voor startups in de beginfase, vooral voor startups die innovatie of maatschappelijke impact nastreven.

- **Pre-Seed-financiering:** opties voor vroege financiering omvatten:
 - **Bootstrapping** – Gebruik je eigen spaargeld.
 - **Vrienden en familie** – Steun krijgen van naaste familieleden.
 - **Publieke subsidies** – Niet-terugbetaalbare fondsen waarmee u uw bedrijf kunt opstarten zonder het eigendom op te geven.

3.2 Leningen en microfinanciering

Als u gestructureerde financiering nodig hebt, kunnen leningen en microfinanciering kapitaal met terugbetaling plannen benuttigd worden.

- **Traditionele leningen** – Het beste voor bedrijven met een duidelijk inkomstenmodel en terugbetaling strategie.
- **Microfinanciering** – Kleinere, flexibele leningen voor startups of ondernemers zonder toegang tot grote banken.

Naarmate uw bedrijf groeit, kunt u van microkredieten overstappen op grotere financieringsopties die uitbreiding ondersteunen.

3.3 Risicokapitaal en Angel-investeringen

Risicokapitaal- en business angels kunnen de financiering en ondersteuning bieden om snel op te schalen.

- Eigen vermogeninvesteringen: Investeerders verstrekken kapitaal in ruil voor eigendom van uw bedrijf. Flexibele financieringsinstrumenten zijn onder andere:
 - Sweat Equity – Aandelen aanbieden in ruil voor werk in plaats van geld.
 - Converteerbare obligaties – Leningen op korte termijn die later in eigen vermogen kunnen worden omgezet.
 - SAFE's (Simple Agreements for Future Equity) – laat investeerders nu je startup financieren in ruil voor aandelen later, zonder meteen de waarde van het bedrijf vast te stellen. Het is een flexibele, startupvriendelijke manier om geld op te halen zonder directe druk.

3.4 Crowdfunding en peer-to-peer-leningen

Het rechtstreeks werven van financiering bij het publiek kan de groei stimuleren en tegelijkertijd uw bedrijfsidee valideren. Beide methoden bieden unieke voordelen die kunnen helpen bij het overbruggen van financieringstekorten in de beginfase en tegelijkertijd de algehele groei van uw bedrijf ondersteunen.

- **Crowdfunding:** Succes met crowdfunding vereist een zorgvuldige platformselectie, grondige campagneplanning, krachtige marketing en betrouwbare uitvoering. Crowdfunding bouwt draagvlak op binnen de community en valideert de marktvraag.
- **Peer-to-peer (P2P)-leningen:** Lenen is een innovatieve financieringsmethode waarbij individuele leners rechtstreeks in contact komen met kredietverstrekkers via online platforms, zonder tussenkomst van traditionele banken. Deze platforms beoordelen uw bedrijfsprofiel en kredietwaardigheid en bieden leningen aan tegen concurrerende rentetarieven met flexibele terugbetalingsvoorwaarden. P2P-leningen kennen vaak een snellere goedkeuringsprocedure en kunnen met name aantrekkelijk zijn voor startende ondernemers die snel toegang tot kapitaal nodig hebben. Met dit model kunt u uw terugbetalingsschema's afstemmen op uw cashflow, waardoor u



uw financiële verplichtingen tijdens de groeifase van uw bedrijf gemakkelijker kunt beheren.

3.5 Eigen vermogen - Gratis financiering: wedstrijden, beurzen en publieke innovatie-uitdagingen

■ In de startupwereld gaat financiering meestal gepaard met voorwaarden: verwatering van het eigen vermogen, terugbetalingsverplichtingen of druk van investeerders op lange termijn. Maar voor jonge ondernemers, met name in de idee- of prototypefase, biedt kapitaalvrije financiering een aantrekkelijk alternatief. Dit zijn financieringsbronnen waarbij u geen aandelen in uw bedrijf hoeft op te geven of het bedrag hoeft terug te betalen, waardoor u de volledige zeggenschap en beslissingsbevoegdheid behoudt.

■ In dit hoofdstuk verkennen we de groeiende wereld van kansen zonder eigen vermogen, waaronder startupcompetities, jongerenbeurzen, innovatiesubsidies en publieke uitdagingen. We bespreken hoe u deze kansen kunt vinden, hoe u zich kunt aanmelden en hoe ze de groei van uw onderneming kunnen versnellen.

■ Wat is eigenvermogensvrije financiering?

■ Eigenvermogensvrije financiering verwijst naar kapitaal dat u ontvangt voor uw startup of project zonder eigendom (eigen vermogen) weg te geven of schulden aan te gaan. In plaats van traditionele investeerders of kredietverstrekkers komen eigenvermogensvrije fondsen vaak van publieke instellingen, non-profitorganisaties, accelerators, universiteiten of de MVO-afdelingen van grote bedrijven. Veelvoorkomende typen:

- Startup pitchwedstrijden (lokaal, regionaal, wereldwijd)
- Publieke innovatie-uitdagingen (bijvoorbeeld klimaat, digitale gezondheid, empowerment van jongeren)
- Fellowships voor jonge oprichters
- Zaad toelagen van de overheid of internationale ontwikkelingsorganisaties
- Universitaire ondernemersprijzen



Funded by
the European Union





■ **Voordelen voor jonge ondernemers Financiering zonder eigen vermogen is vooral waardevol voor door jongeren geleide ondernemingen, omdat:**

- U behoudt volledige controle over uw zakelijke beslissingen.
- Geen terugbetalingsverplichtingen, minder financiële stress.
- Vroegtijdige validatie van uw idee door gerenommeerde instellingen.
- Vergroot de geloofwaardigheid en zichtbaarheid in het startup-ecosysteem.
- Toegang tot netwerken en mentorschap, vaak gecombineerd met de financiering.
- Inclusiviteit: Veel programma's zijn ontworpen om ondervertegenwoordigde oprichters te ondersteunen.

Deze voordelen zijn cruciaal tijdens de beginfase van een onderneming, waarin jonge ondernemers de vrijheid nodig hebben om te experimenteren en hun plannen te veranderen.

AI-hulpmiddelen voor het vinden van subsidies:

- OpenGrants: brengt u in contact met publieke en private subsidies.
- Fundsonomics: maakt gebruik van AI om uw startupprofiel te analyseren en financieringsaanvragen te adviseren.
- Dealroom: Volgt startups en financieringstrends, inclusief niet-verwaterend kapitaal.

Professionele tip: gebruik LinkedIn, Twitter (X) en Telegram om lokale accelerators, ambassades en innovatiehubs te volgen. Veel daarvan publiceren regionale calls en opportunities.

■ **Hoe je een pitch of innovatie-uitdaging wint**

- Zorg dat uw idee aansluit bij het doel van de oproep (SDG's, inclusie, technologie voor het goede doel, etc.)
- Maak een sterke probleem-oplossing-impact case
- Benadruk de tractie of het potentieel (zelfs in een vroeg stadium)
- Gebruik duidelijke, visuele pitchdecks (Pitch.com, Canva)



Funded by
the European Union





- Voeg indien mogelijk AI-gestuurde marktinzichten of -prognoses toe, het is indrukwekkend en toont innovatie
- Schrijf een persoonlijk oprichters verhaal van 30-60 seconden dat herkenbaar en visionair is
- Belangrijkste punten:
 - Er bestaat een breed scala aan financieringsmogelijkheden, van overheidssubsidies tot durfkapitaal en crowdfunding. Beide methoden bieden unieke voordelen die kunnen helpen bij het overbruggen van financieringstekorten in de beginfase en tegelijkertijd de algehele bedrijfsgroei kunnen ondersteunen.
 - Elke financieringsbron heeft zijn eigen voor- en nadelen. Kies een mix die past bij uw bedrijfsfase en strategische behoeften.
 - Strategische partnerschappen kunnen traditionele financiering aanvullen door zowel kapitaal als marktkennis te bieden.
 - Financiering zonder eigen vermogen is een krachtige, oprichtersvriendelijke optie, perfect voor jongeren die de controle willen behouden en vroegtijdige schulden of verwatering van het eigen vermogen willen voorkomen.
 - Wereldwijd worden steeds meer startupwedstrijden en publieke innovatie-uitdagingen georganiseerd, vooral voor impact-, technologie- en SDG-gerichte startups.
 - Om te winnen heb je duidelijkheid, visie en voorbereiding nodig, maar de beloningen gaan veel verder dan alleen financiering: ze vereisen ook zichtbaarheid, geloofwaardigheid en netwerken.



Funded by
the European Union



ii. SECTIE 4. AI-GESTUURDE FINANCIËLE TOOLS EN BESLUITVORMING

AI is niet alleen voor techgiganten – het is een game-changer voor jonge ondernemers die hun financiële planning willen optimaliseren, financiering willen veiligstellen en het vertrouwen van investeerders willen vergroten. In dit hoofdstuk bespreken we praktische AI-tools die u kunnen helpen slimmere financiële beslissingen te nemen, risico's te beoordelen en de relatie met investeerders te verbeteren.



De rol van AI bij het verbeteren van financiële prognoses, risicobeoordeling en investor relations. AI-gestuurde tools kunnen financieringsaanvragen stroomlijnen en zorgen voor nauwkeurigere besluitvorming.

4.1 AI voor financiële prognoses en risicobeoordeling

Met behulp van AI-gestuurde analyses kunt u de toekomstige cashflow voorspellen en potentiële financiële risico's identificeren. AI-gestuurde analyses helpen u cashflow te voorspellen, risico's te identificeren en strategie aanpassingen in realtime te sturen.

EU-gebaseerde instrumenten:

- **Spendesk (Frankrijk)** – AI-gestuurd kostenbeheer en -prognoses voor startups.
- **Tink (Zweden, EU-breed)** – AI-gestuurd open bankingplatform voor realtime financiële inzichten.



- **FinCompare (Duitsland)** – AI-gebaseerd financieel advies voor financieringsopties voor het MKB.

4.2 AI-gestuurde hulp bij het aanvragen van subsidies en leningen

Digitale tools met AI kunnen het financieringsproces stroomlijnen door uw bedrijfsprofiel af te stemmen op beschikbare subsidies en leningen en de inhoud van uw aanvraag te optimaliseren om uw slagingspercentage te verbeteren. Voorbeelden:

- **EIC Accelerator AI Tool (EU-breed, onderdeel van Horizon Europe)** Wat het helpt: maakt gebruik van AI om aanvragen van startups voor EU-financiering te evalueren en biedt geautomatiseerde feedback om de slagingspercentages te verbeteren.
- **Fundsonomics (Nederland, EU-breed)** – AI-gestuurde zoektocht naar EU-subsidies en -leningen.

4.3 AI in Investor Relations en Bedrijfswaardering

Gebruik AI om de betrokkenheid van investeerders te vergroten door communicatie te personaliseren op basis van de voorkeuren van investeerders en door robuuste data-analyses te bieden om de waardering van uw bedrijf en groeiverwachtingen te rechtvaardigen. Zo vergroot u het vertrouwen van investeerders.

- **Pitchgrade AI (Duitsland, EU-breed)** – AI-gestuurde pitch deck-analyse voor investeerdersbijeenkomsten.
- **Dealroom (Nederland, EU-breed)** – AI-gestuurd marktonderzoek en investeerdersmatching voor startups.

Belangrijkste punten - Sectie 4

- AI-hulpmiddelen verbeteren financiële prognoses, risicobeoordelingen en algemene besluitvorming door complexe datasets te verwerken.
- Gestroomlijnde financieringsaanvragen via AI kunnen uw kansen op het verkrijgen van subsidies en leningen vergroten.



Funded by
the European Union





- Het verbeteren van de relaties met investeerders met behulp van datagestuurde inzichten versterkt de geloofwaardigheid en ondersteunt een overtuigender bedrijfswaardering.



Funded by
the European Union



iii. SECTIE 5. STRATEGIEËN VOOR HET VEILIGSTELLEN VAN FINANCIERING

In dit hoofdstuk worden praktische strategieën beschreven voor het effectief verkrijgen van financiering. De focus ligt op het ontwikkelen van een overtuigend businessplan, het perfectioneren van uw pitch aan investeerders en het inzetten van AI om financieringsaanvragen te optimaliseren. Het doel is om u te voorzien van concrete stappen die uw kansen vergroten om het benodigde kapitaal voor groei aan te trekken.



Met de cruciale strategieën voor het aantrekken van investeringen, zoals het opstellen van een overtuigend businessplan, het presenteren van een verzorgde pitch en het benutten van AI voor financieringsaanvragen, kunnen ondernemers hun visie effectief communiceren en hun AI-gedreven ondernemingen opschalen.

5.1 Een winnend businessplan opstellen

Een sterk businessplan moet uw visie, marktkansen, concurrentievoordeel en financiële prognoses duidelijk verwoorden. Benadruk hoe de integratie van AI uw bedrijfsvoering verbetert, innovatie stimuleert en een schaalbaar pad naar winstgevendheid creëert.

Voorbeeld van een AI-tool:

- LivePlan is een AI-gestuurde software voor bedrijfsplanning die ondernemers helpt bij het opstellen van gestructureerde bedrijfsplannen met realtime financiële prognoses. Het biedt



sjablonen, tools voor financiële modellering en functies voor marktanalyse.

5.2 Titel: Bent u klaar voor financiering?

Voordat u financiering aanvraagt, moet u ervoor zorgen dat uw bedrijfsidee duidelijk, realistisch en stevig onderbouwd is. Hier is een korte checklist:

- Ik weet hoeveel geld ik nodig heb en waarom.
 - Ik begrijp wie mijn klanten zijn.
 - Ik heb een eenvoudig bedrijfsplan (ook al is het maar 1 à 2 pagina's).
 - Ik kan uitleggen wat mijn idee anders maakt.
 - Ik kan iets echt laten zien (een prototype, website, social media pagina, etc.).
 - Ik weet welke financieringsvorm het beste bij mij past (subsidie, lening, investering, etc.).
- Hoe kan AI u helpen bij de voorbereiding op financiering?

AI-tools zijn niet alleen voor tech-experts; ze kunnen elke jonge ondernemer helpen bij het voorbereiden op het aanvragen van financiering. Of je nu een businessplan schrijft, een pitchdeck bouwt of potentiële investeerders onderzoekt, er zijn gebruiksvriendelijke AI-tools die je tijd kunnen besparen en je resultaten kunnen verbeteren. Hier zijn enkele specifieke AI-tools die vooral nuttig zijn voor startende ondernemers:

- LivePlan: helpt je bij het maken van eenvoudige bedrijfsplannen met kant-en-klare sjablonen en financiële prognoses. Ideaal als je niet zeker weet hoe je je idee moet structureren.
- Notion AI: organiseert uw ideeën en helpt u bij het schrijven van documenten zoals strategieën, bedrijfsplannen of partnervoorstellen.
- Beautiful.ai: een slimme presentatiebouwer waarmee u in enkele minuten professioneel ogende pitchdecks kunt maken.



Funded by
the European Union





- Copy.ai: Schrijft productbeschrijvingen, websitecontent en missieverklaringen voor startups. Ideaal als u niet zeker weet hoe u uw idee duidelijk kunt uitleggen.
- Tome.app: verandert uw startupidee in een visueel verhaal.
- StartUs Insights: een database die laat zien welke investeerders of andere startups in uw regio actief zijn.
- Grantable.ai: helpt je bij het schrijven van sterke, gerichte financieringsaanvragen. Getraind met echte subsidies om je betere suggesties te geven.

Het gebruik van de juiste prompt is essentieel bij het werken met AI. Een **prompt** is simpelweg de vraag of het verzoek dat je aan een AI-tool stelt om een resultaat te krijgen. Hier zijn enkele voorbeelden van prompts die je kunt proberen met tools zoals ChatGPT, Notion AI of [Grantable.ai](https://grantable.ai):

■ Bedrijfsplanningsopdrachten

- "Help me een eenvoudig bedrijfsplan te schrijven voor een mobiele app die studenten helpt met stress om te gaan."
- "Beschrijf kort mijn idee: een online winkel voor gerecyclede kleding voor jongeren."
- "Wat zijn de basiskosten waar ik rekening mee moet houden als ik een klein café wil beginnen?"

Vragen om financieringsgereedheid

- "Leg mijn startup-idee uit alsof ik met een subsidiecommissie praat: [Voeg hier een idee in]."
- "Schrijf een alinea over hoe mijn project ecologische duurzaamheid ondersteunt."
- "Voor welke soorten subsidies of wedstrijden kan ik in aanmerking komen als ik een door jongeren geleide tech-startup in Europa wil starten?"

5.3 De pitch perfectioneren: investeerders en kredietverstrekkers betrekken



Funded by
the European Union





Een overtuigende pitch moet duidelijk, datagedreven en boeiend zijn. Investeerders willen een goed gestructureerd verhaal dat uw marktpotentieel en concurrentievoordeel benadrukt.

Waar investeerders op letten:

- **Een heldere probleemstelling:** definieer duidelijk het probleem waar uw bedrijf zich mee bezighoudt, schets de omvang van de markt, laat uw innovatieve oplossing zien, laat zien hoe schaalbaar deze is en benadruk de positieve impact van uw AI-verbeterde aanpak.
- **Marktvalidatie:** bewijs van vraag via klantinteresse, vroege acceptatie of onderzoek.
- **Schaalbaarheid en concurrentievoordeel:** laat zien hoe uw startup kan groeien en een sterke marktpositie kan behouden.
- **Financiële haalbaarheid:** Toon realistische omzetprognoses en kostenstructuren.
- **Waarschuwingssignalen die u moet vermijden:** blijf weg van vage strategieën, te optimistische financiële prognoses en het niet aanpakken van potentiële risico's.
- **Veelvoorkomende valkuilen:** Richt u op een evenwichtig verhaal, vermijd jargon en leg in plaats daarvan de nadruk op tastbare voordelen en groeipotentieel.

Voorbeeld van een AI-tool: PitchGrade gebruikt AI om pitchdecks te analyseren en feedback te geven over de helderheid, aantrekkelijkheid voor investeerders en de effectiviteit van storytelling. Het helpt presentaties te verfijnen en zo de betrokkenheid van investeerders te vergroten.

5.4 AI inzetten om financieringsaanvragen te optimaliseren

AI-tools kunnen financieringsaanvragen stroomlijnen en verbeteren door de kwaliteit van de content te verbeteren, startups te koppelen aan relevante financieringsmogelijkheden en het bereik van investeerders te verfijnen. Hoe kan AI financieringsaanvragen verbeteren?



Funded by
the European Union





- Taalhulpmiddelen op basis van AI verbeteren de leesbaarheid en effectiviteit van financieringsaanvragen.
- AI-tools genereren potentiële investeerders vragen en simuleren de reacties.
- AI volgt investeringstrends en identificeert het beste moment om financiering aan te vragen. Markt- en financieringsinzichten, trends voor investeerders

Voorbeeld van een AI-tool: OpenGrants , een op AI gebaseerde zoekmachine voor financiering die startups koppelt aan relevante subsidies en leningen in heel Europa.

Casestudy: Mistral AI (Frankrijk) , een in Parijs gevestigde startup, maakte gebruik van AI-gedreven financieringsinzichten om zijn strategie voor het benaderen van investeerders te verfijnen. Door zich te richten op AI-ethiek en Europese datasoevereiniteit, wist het € 385 miljoen aan vroege financiering binnen te halen en groeide het uit tot een belangrijke speler in het Europese AI-landschap.

Belangrijkste punten – Sectie 5:

- Een overtuigend businessplan en een overtuigende pitch zijn cruciaal om investeerders te boeien en moeten uw unieke waardepropositie benadrukken. Vermijd veelvoorkomende valkuilen door uw strategie helder en uw prognoses realistisch te houden.
- AI-tools kunnen uw geheime wapen zijn. Door AI in te zetten om uw financieringsmateriaal en -aanvragen te verfijnen, kunt u uw bereik onder investeerders aanzienlijk vergroten en uw algehele succespercentage aanzienlijk verhogen. Gebruik beginnersvriendelijke AI-tools zoals LivePlan, Copy.ai of Tome.app om businessplannen, pitchdecks en subsidieaanvragen te schrijven, zelfs als u geen technische achtergrond hebt.
- Beleggers willen heldere, overtuigende verhalen met echte data. Benadruk uw unieke waarde, marktvalidatie, groeipotentieel en



Funded by
the European Union





realistische financiële gegevens. Vermijd vage of te technische presentaties.

- Behaal betere resultaten met goed geformuleerde vragen zoals:
"Schrijf een businessplan van één pagina voor een duurzame modestartup."
of *"Leg mijn idee uit aan een subsidiecommissie: [jouw idee hier]."*
Tools zoals OpenGrants, PitchGrade en StartUs Insights kunnen je matchen met relevante financiering, je aanvragen verfijnen en je helpen trends onder investeerders te begrijpen. Al is niet alleen nuttig, het is een game-changer.



Funded by
the European Union



iv. SECTIE 6. STRATEGISCHE PARTNERSCHAPPEN OPBOUWEN OM FINANCIERING VRIJ TE MAKEN

Samenwerkingen en partnerschappen kunnen leiden tot toegang tot financiering, niet alleen tot groei in omzet of marketing. Strategische partnerschappen kunnen deuren openen naar subsidies, co-financieringsmogelijkheden, gedeelde infrastructuur, introducties van investeerders en een grotere geloofwaardigheid. Deze module vult een leemte door jonge oprichters te leren hoe ze relaties kunnen inzetten voor financiering, vooral wanneer kapitaal beperkt is en vertrouwen alles is.

- **strategische partnerschappen?**

6.1 Wat zijn

- Definities en voorbeelden van partnerschapsvormen:
 - NGO-NGO of NGO-startup allianties
 - Startup-corporate partnerschappen
 - Samenwerkingen tussen de academische wereld en de industrie
 - Samenwerkingen tussen startups en overheidsinstanties

Het verschil tussen samenwerkingen, sponsoring en cofinancieringsovereenkomsten.

Samenwerkingen

Dit zijn wederzijdse partnerschappen waarbij twee of meer partijen samenwerken aan een gedeeld doel of project. Samenwerkingen omvatten vaak:

- Gedeelde bronnen (kennis, netwerken, tools)
- Gezamenlijke activiteiten of evenementen
- Niet-financiële of laag-financiële verplichtingen

Sponsoring



- Sponsoring houdt in dat één partij (de sponsor) een **financiële of materiële bijdrage levert in ruil voor zichtbaarheid, branding of associatie met een zaak of evenement.**

Co-financieringsdeals

Bij co-financiering dragen twee of meer organisaties gezamenlijk geld of middelen bij om een project of initiatief te financieren. Dit komt vaak voor bij publiek-private samenwerkingen.

- Bedrijfs partnerschappen die startkapitaal of innovatiefinanciering omvatten.
- Onderaannemer of innovatie leverancier worden in een groter project.
- Samenwerken met incubators of accelerators die financiering of subsidies verstrekken.

● **partnerschapsstrategie opbouwen**

6.2 Een

- Hoe u potentiële partners identificeert en benadert.
- Waarde-uitwisseling: wat u aanbiedt versus wat u nodig heeft.
- Het opstellen van een eenvoudig Memorandum van Overeenstemming (MoU).
- Gebruik van LinkedIn, netwerkevenementen en Business to Business-platforms (B2B)

● **voor het matchen van partnerschappen**

6.3 AI-hulpmiddelen

- Op AI gebaseerde samenwerkingsplatformen (bijv. Dealroom, CoFoundersLab, EU TechRadar).

■ **Belangrijkste punten**

- **Ga niet alleen op zoek naar geld, maar bouw allianties.**
Strategische partnerschappen kunnen financiering vrijmaken die je alleen nooit zou krijgen, van co-subsidies tot het introduceren



Funded by
the European Union





van investeerders.

- **Denk als een teamspeler.** Of je nu samen een subsidie aanvraagt, onderaannemers inhuurt bij een grotere organisatie of je aansluit bij een consortium, partnerschappen kunnen je startup in de positie brengen waar de financieringsbeslissingen worden genomen.
- **In de beginfase? Ga slim met elkaar om.** Wanneer je nog bezig bent met het opbouwen van je trackrecord, vergroot de samenwerking met vertrouwde organisaties je geloofwaardigheid en zorgt het ervoor dat financiers je serieuzer nemen.
- **Gebruik AI om doelgericht te netwerken.** Van tools voor het matchen van investeerders tot platforms voor het vinden van partnerschappen: AI kan u helpen om sneller en strategischer de juiste partners te vinden en te bereiken.

7.- Conclusie

Toegang krijgen tot financiering als jonge ondernemer is niet langer alleen een kwestie van aankloppen bij de juiste deuren – het gaat erom te weten hoe je ze kunt openen met data, tools en strategische relaties. Zoals je in deze module hebt ontdekt, stelt de combinatie van financiële planning met AI-gestuurde oplossingen je in staat om de juiste financieringsmogelijkheden te identificeren, aantrekkelijke aanvragen te formuleren en slimmere zakelijke beslissingen te nemen.

Van beurzen zonder eigen vermogen en pitchwedstrijden tot geavanceerde AI-tools die risico's inschatten en investeerders matchen: Er is een breed scala aan ondersteuning beschikbaar voor door jongeren geleide ondernemingen. Wat het verschil maakt, is jouw bereidheid – jouw vermogen om je visie te verwoorden, aantrekkingskracht te tonen en je aan te sluiten bij de prioriteiten van financiers, investeerders en partners.



Funded by
the European Union





De toekomst van financiering is niet alleen financieel, maar ook technologisch, relationeel en strategisch. Gebruik wat je hebt geleerd om momentum te creëren, op de hoogte te blijven en financieringstrajecten te volgen die aansluiten bij je waarden en groeidoelen. Je volgende stap? Pas deze tools toe, test je strategie en onderneem gedurfde stappen om een impactvolle en financieel duurzame startup op te bouwen.

Bibliografie

OESO. (2021). *Financiering van het MKB en ondernemers 2021: een OESO-scorebord*. OECD Publishing. Geraadpleegd van <https://www.oecd.org>

McKinsey & Company. (2020). *De toekomst van AI in financiële dienstverlening*. Geraadpleegd van <https://www.mckinsey.com>

Wereldbankgroep. (2019). *De rol van microfinanciering bij de financiering van startups*. Geraadpleegd van <https://www.wereldbank.org>

Meer informatie over financiële planning en financieringsstrategieën vindt u op branchespecifieke platforms zoals de Financial Times, Harvard Business Review en fintech-publicaties.



Funded by
the European Union



