

Startende internetondernemers hebben het niet onder de markt

Nieuw internetfonds moet jonge durvers op weg zetten

Jonge startende internetondernemers hebben in ons land de grootste moeite om financiering te vinden. Banken en investeerders blijken enorm terughoudend om het nodige kapitaal te verstrekken aan 'early stage' internetbedrijven. Toch wachten heel wat mooie ideeën op hun realisatie. Omdat lef volgens hen moet beloofd worden, willen Combell en Emerio eind van de zomer een internetfonds in het leven roepen.

"Wie een goed idee heeft en zich als internetondernemer wil profileren, is voor zijn startkapitaal nu vaak aangewezen op friends, family en fools", glimlacht Nico Daminet van het onafhankelijke financiële adviesbureau Emerio uit Geraardsbergen, één van de initiatiefnemers van het internetfonds.

"Investeerders zijn minder dan vroeger geneigd om geld te pompen in internetideeën. Ze willen eerst een businessmodel zien dat succesvol is gebleken voor ze eventueel met kapitaal over de brug willen komen, maar hoe kunnen jongeren daarvoor zorgen als ze de kans niet krijgen een business op te zetten? Dat staat in schril contrast met bijvoorbeeld de Verenigde Staten, waar de appetijt voor zulke dossiers nog altijd groot is."

Daarom was Nico Daminet aangenaam verrast toen op het eerste Internet Starters Event begin juni, dat hij samen organiseerde met het internetbedrijf Combell, meer dan 30 financiers aanwezig waren. Zij kwamen luisteren naar de businessplannen van zes ondernemende jongeren.

"Zowel de starters als de kandidaat-investeerders waren van heel diverse pluimage", zegt Daminet. "De jongeren vertegenwoordigden het brede karakter van internet: van B2B tot B2C, van sociale netwerken tot e-commerce – met businessmodellen die varieerden van erg realistisch en rendabel tot puur voor de fun (*lacht*). Bij de kandidaat-investeerders zagen we bankiers, business angels, privéondernemers, vertegenwoordigers van fondsen... zelfs mensen van wie we wisten dat start-ups niet hun focus zijn, maar toch nieuwsgierig waren naar wat er allemaal beweegt op internet. Het concrete resultaat is dat één bedrijf heel dicht bij een financiering van 500.000 euro staat."

Geen gebrek aan interesse

Dit event was maar een smaakmaker voor een meer structureel initiatief: een 'internetfonds', dat startkapitaal moet verstrekken aan beginnende internetondernemers.

Gespijsd door Combell en andere gegadigden, en gemanaged door Nico Daminet.

"Combell zelf is een fantastisch voorbeeld van een geslaagde internetonderneming, zoals er – ondanks alle obstakels – nog wel meer zijn in België. Jonas Dhaenens begon ermee op zijn 17de en tien jaar later draait het meer dan 12 miljoen euro omzet. Het bedrijf legt zich toe op webhosting en de registratie en het beheer van domeinnamen. Combell zal een belangrijk bedrag storten in het fonds, en op dit moment zijn we bezig met het zoeken van andere investeerders. We willen er ook specialisten op het vlak van marketing en pr bij betrekken, om de businessplannen van alle kanten te bekijken. Het wordt geen reusachtig fonds, maar toch substantieel genoeg om iets te betekenen. We mikken op een paar miljoen euro. Als je weet dat we 'tickets' willen verdelen van 100.000 tot 200.000 euro, dan is het duidelijk dat we een boel goede ideeën zouden kunnen belonen."

De lancering van het fonds zal gepaard gaan met een tweede 'ontmoetingsevent' tussen jonge durvers en mogelijke geldschietters. Aan interesse van starters zal er geen gebrek zijn, stelt Daminet, want de internetbusiness leeft wel degelijk in België. "Net omdat je relatief weinig middelen nodig hebt. 100.000 euro is al voldoende om een mooi internetproject op te zetten, en als het succes heeft, heb je dat startkapitaal op een paar maanden tijd terugverdiend. Alleen, soms is zelfs dat kapitaal moeilijk bijeen te rapen, terwijl er ongelooflijk veel goede ideeën zijn."

Nieuwe internetbubbel?

Het internetfonds – Nico Daminet en co zoeken nog naar een goede naam – wil de ingediende dossiers beoordelen op een aantal beproefde criteria. Eén ervan is uiteraard een realistisch businessmodel. "Alle gekke ideeën zijn welkom, als ze maar sterk onderbouwd zijn", zegt Daminet. "Bovendien moet het bedrijf in kwestie duurzaam kunnen zijn. We zoeken niet naar een business die snel opvlamt, maar even snel weer is uitgedoofd. We mikken ook resoluut op starters en niet op bedrijven die al actief zijn; daar zijn andere kanalen voor."

Misschien zullen kandidaat-investeerders wel gelokt worden door het vooruitzicht dat onder de starters zich misschien wel de plaatselijke Facebook of LinkedIn bevindt. Hoewel, net die overmoed heeft geleid tot de internetbubbel van eind vorige, begin deze eeuw, toen elk nieuw internetbedrijfje – vooral in de VS – in geen tijd miljoenen waard was. "En eigenlijk zie je dat nu weer gebeuren",

zegt Daminet. "Kijk maar naar de financiële waarderings van Facebook of Twitter, die niet gestoeld zijn op de realiteit. Facebook heeft bijvoorbeeld nog nooit winst gemaakt. Die naïviteit merk je ook wel bij sommige internetstarters, vooral in de B2C-markt, die denken dat hun bedrijf meteen veel waarde zal genereren. Vaak ontbreekt het hen aan de nodige realiteitszin. Dat betekent niet dat internet geen mature markt kan zijn. Ik ben zelf betrokken bij een internetplatform. Als dat goed uitgewerkt is, vertrekt van een realistische toekomstvisie en een doortimmerd plan, dan is de kans op succes en een grote financiële return erg reëel." (JD)

Info over het Investeringsfonds krijg je bij Nico Daminet, Managing Director van Emerio, 0494 06 64 89, nico@emerio.be, www.emerio.be



Nico Daminet: "Wie een goed idee heeft en zich als internetondernemer wil profileren, is voor zijn startkapitaal nu vaak aangewezen op friends, family en fools." **Foto archief**