



Ben jij als founder van jouw bedrijf op zoek naar financiering van een betrokken angel investor? En zoek je naast een 'zak geld' ook ondernemerskennis, ervaring, een relevant netwerk en een sparring partner? Dan is het Business Angels Network Oost NL mogelijk iets voor jou. Oost NL focust primair op duurzame bedrijven die maatschappelijke impact maken en actief zijn in de Health, Agri & Food, Energie of High Tech & Maakindustrie sector.

### Business Angels Oost NL

Ons netwerk bestaat uit meer dan 130 (ex-)ondernemers uit verschillende sectoren die hun onderneming hebben verkocht. Zij willen graag met kapitaal, raad en daad andere ondernemers met zeer goede businessplannen helpen. In ons uitgebreide netwerk vind je een grote diversiteit aan investeerders met verschillende achtergronden; wij houden hun individuele profielen nauwkeurig bij. De gemiddelde investeringsbedragen liggen tussen € 50.000 en € 250.000,- tegen een minderheidsbelang in jouw bedrijf. Bovendien is de business angel natuurlijk ook op zoek naar financieel gewin.

### Hoe krijg je toegang tot ons Business Angels Network?

Ons Business Angel Network is er voor innovatieve ondernemers met een financieringsvraagstuk, die gevestigd zijn in Gelderland of Overijssel. Samen krijgen we veel voor elkaar, maar dat kan alleen als alle partijen er 100% voor gaan.

### Let op!

We verwachten daarom wél de bereidheid om jezelf goed voor te bereiden, waarbij wij je feedback geven, toetsen op financierbaarheid en je door het proces heen helpen. Dit traject duurt gemiddeld 1 tot 6 maanden. Om te voorkomen dat een matching mislukt, moet er veel aandacht worden besteed aan het financieringstraject. Het is daarbij voornamelijk van belang dat je nadenkt over welke type investeerder je zoekt en goed voorbereid aan tafel komt bij de investeerder. Pas na een gedegen voorbereiding gaan we jou individueel matchen met enkele van onze business angels. De gesprekken daarna en de onderhandelingen met de investeerder voer je geheel zelfstandig.

*“Met diverse business angels in contact gebracht, en met een daarvan was er direct een klik. Gezamenlijke gedeelde visie en het zien van de uitdaging, maar ook mogelijkheden in de diverse markten. Ik was kritisch op investeerders maar nu doet deze business angel voor 25% mee in de nieuwe BV.”*

*Paul van Uum / Rolateme*

### Een match of niet?

De belangrijkste redenen waarop een mogelijke angel investering van een startup stukloopt, zijn in de praktijk vaak:

1. Een onvoldoende inhoudelijke match tussen de startups en de business angel en;
2. Geen overeenstemming omtrent de (financiële) voorwaarden.

Ten slotte, het is voor beide partijen van groot belang om voorafgaand aan een 'match' in grote lijnen de financiële voorwaarden en andere eisen duidelijk te hebben om de slagingskansen te kunnen vergroten. Bij de matchmaking door ons, letten wij daar uiteraard op.

#### ONDERNEMER

Pitchdeck/  
Business  
plan (BP)

#### BAN OOST-NL

BAN Oost-NL  
beoordeelt  
kwalificeert  
Pitchdeck/BP

#### ONDERNEMER & BAN OOST-NL

Met ondernemer invest-  
ment ready maken BP  
en selectie mogelijke  
business angel/overige  
financieringsvormen

#### BAN OOST-NL

Business  
angel  
benaderen en  
bij interesse  
sturen BP

#### ONDERNEMER & BUSINESS ANGEL

Bij interesse  
business angel  
gesprek met  
ondernemer



Bart Heuts  
projectmanager  
06 22 49 08 26  
bart.heuts@oostnl.nl



Koen van den Berg  
projectmanager  
06 18 35 13 31  
koen.vandenbergh@oostnl.nl