



TOPSECTOR ENERGIE
Empowering the new economy

Het financieringslandschap voor innovatieve startups en scale-ups

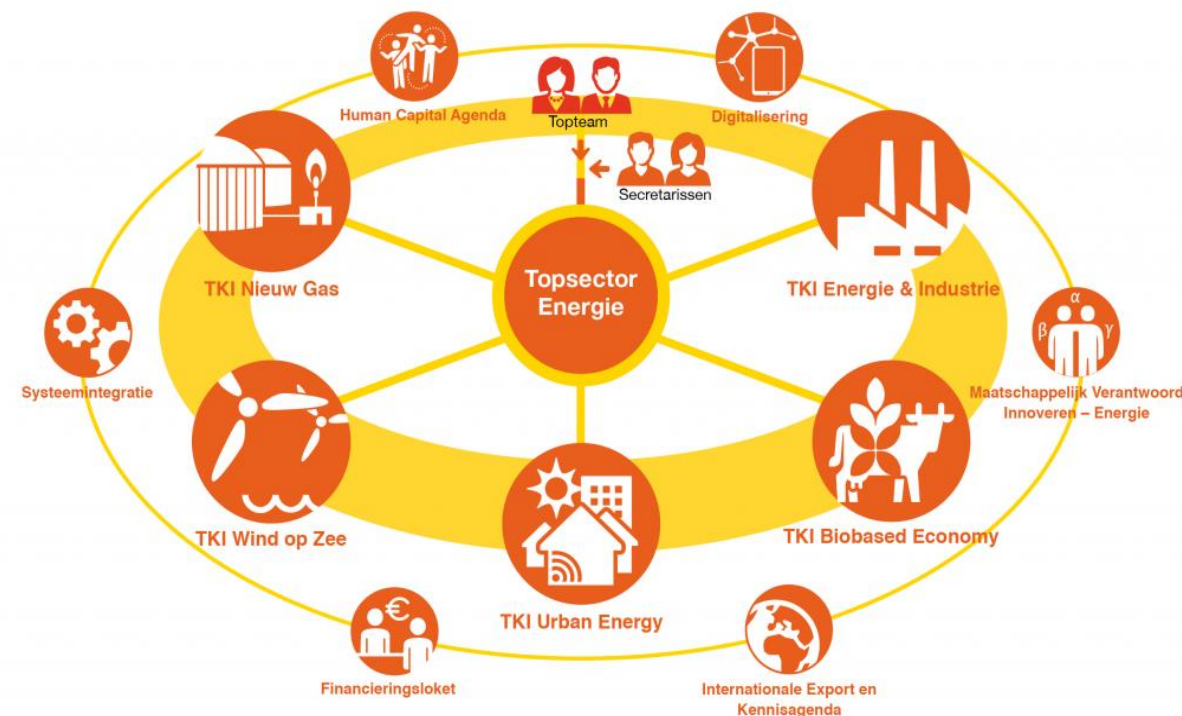
Emmen, Woensdag 6 April 2022

Topsector Energie – Financieringsloket, Martin Weissmann – financieringsloket@tki-energie.nl



1. Topsector Energie

- Paraplu organisatie met TKI's (los van ministerie EZK/ RVO)
- Versnellen energietransitie door stimuleren innovatie creatie & implementatie
 - Advies over innovatie thema's aan overheid
 - Kennis disseminatie innovaties en subsidies
 - Matchmaking/ projectvorming subsidieregeling (*géén beoordeling -> RVO*)
- (Project-)subsidies MOOI, HER+, DEI - TRL 4 tot 8
 - 50.000 € tot 15 M€ subsidies (45 - 70%)
 - Subsidiabel: Loonkosten (IT)/ apparaten/ materiaal/ inhuur derden
- Uitdaging = cofinanciering subsidies (privaat 30-55%) > *Financieringsloket*



1. Topsector Energie - subsidies

■ MOOI (TRL 4-6)

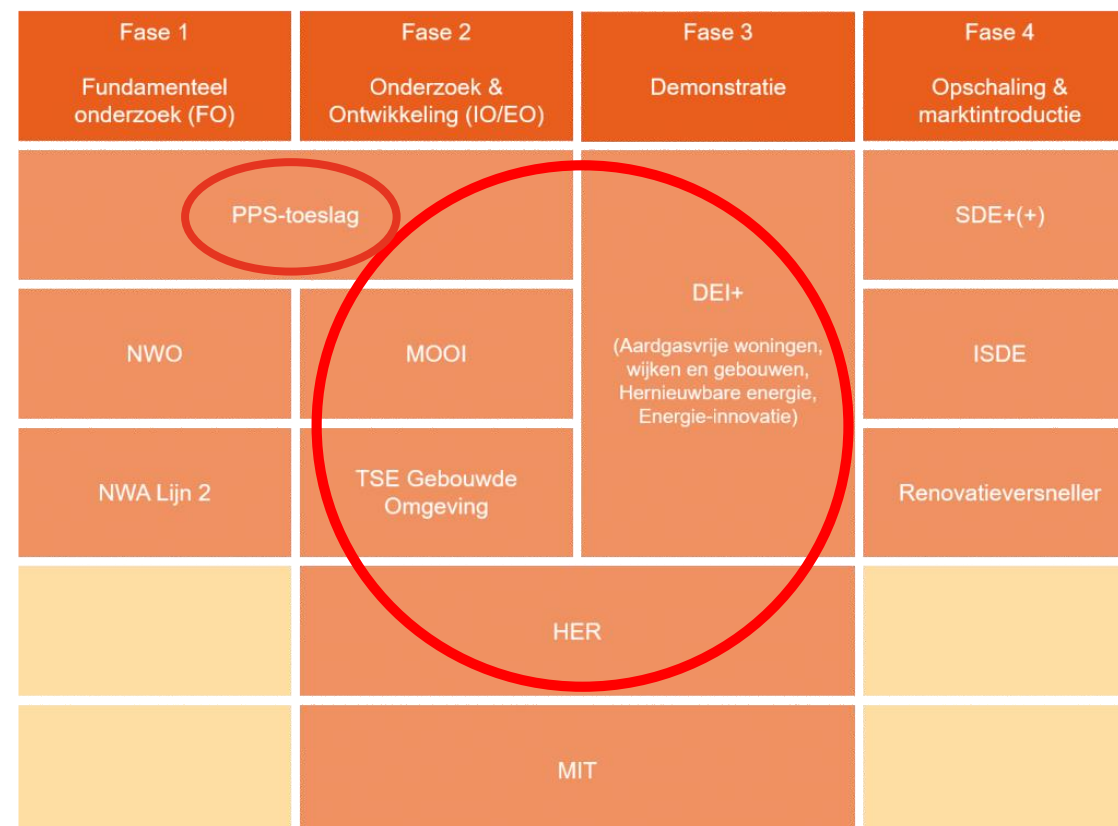
- Max. 4-7 M€: subsidie 60% – markttoepassing > 2030
- Tender (ranking) - Integraal consortium focus
- Status: Open - vooraanmelding 19 april, def. 6 september

■ HER+ (TRL 6-8 (4-5))

- Max. 6 M€: subsidie 45%-70% - markttoepassing < 2030
- First come - first served, kostenmodel
- Status: Open - 4 oktober 2022

■ DEI+

- Max. 15 M€: subsidie 45%-65%
- First come – first served – gebruiker vraag aan
- Status: Open – 4 oktober 2022



- *(Wanneer aankloppen bij TKI en wanneer RVO?)*



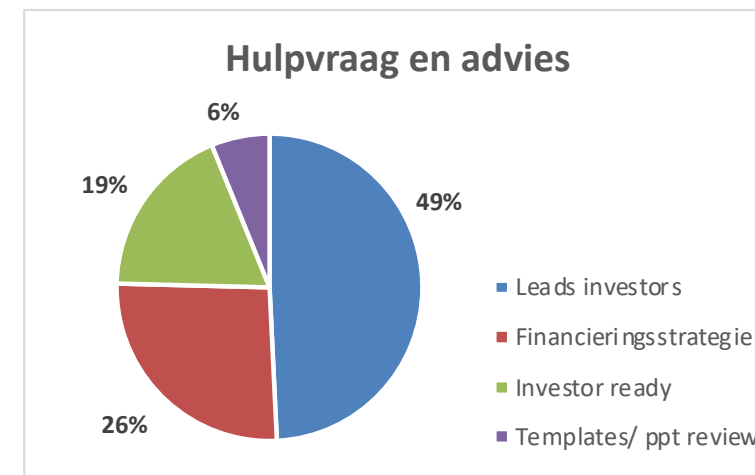
1. Topsector Energie - financieringsloket

Dienstverlening

- Loket: 1-op-1 support (n.a.v. financieringsvraag ondernemer)
- Masterclass Financiering (inzicht financieringslandschap)
- Innovatiemakelaarssubsidie: max. 10 k€ (bijv. jurist deal closing)
- Investor Day(s) (Matchmaking investeerders)
- Energy Investor Community (sinds 24 Maart 2022)

Ondernemers

- Jaarlijks hulp aan 100+ startups/ scale-ups;
- Innovatie fasen: van Proof-of-principle t/m lancering
- 65% komt via TKI's binnen

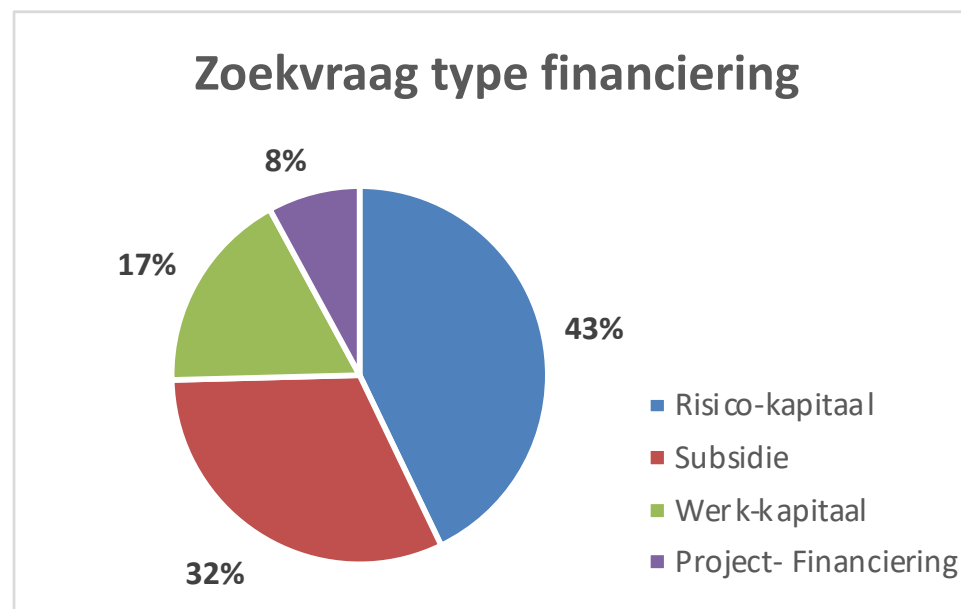


Supporters

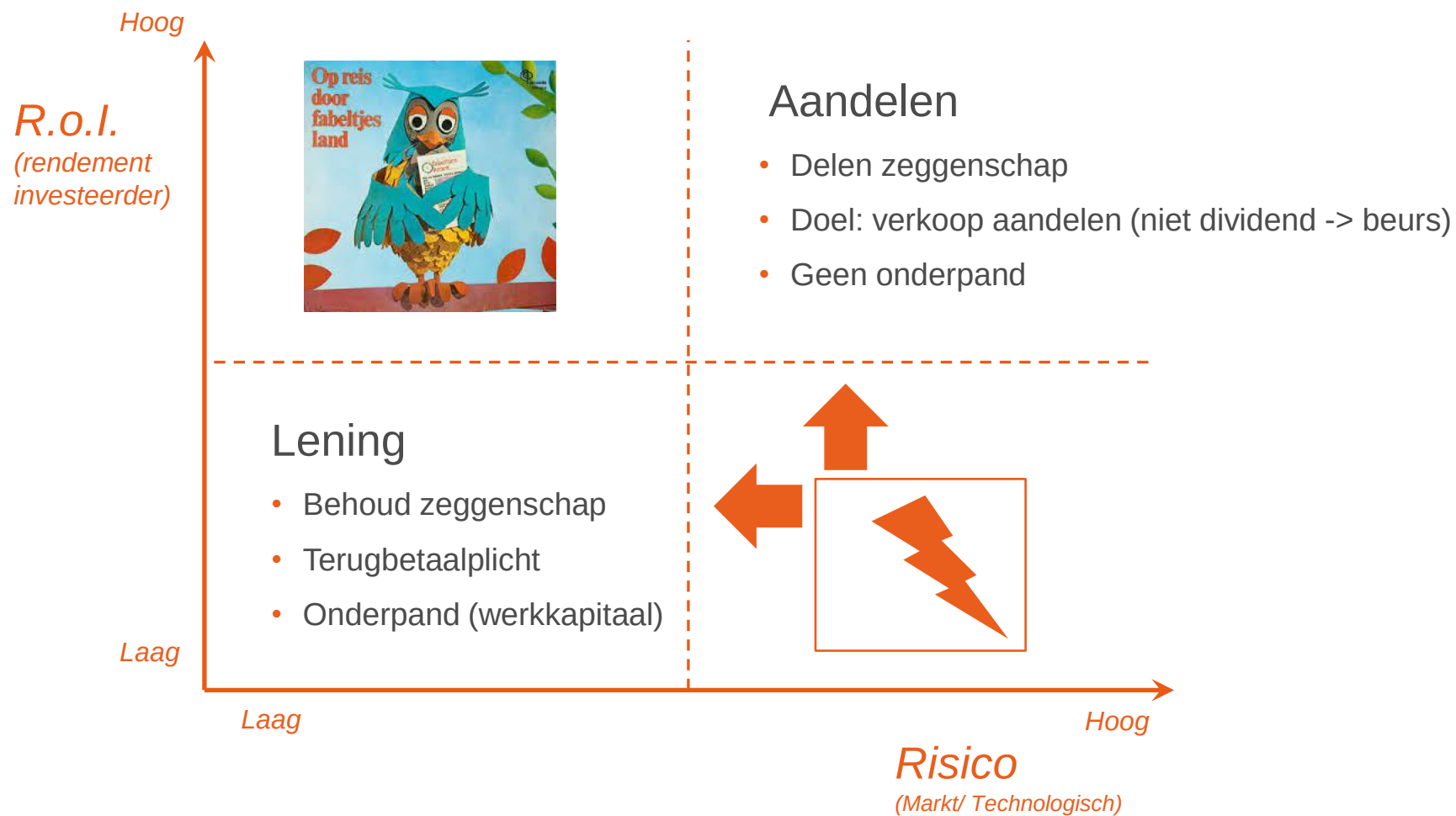


2. Financiering – type financiering

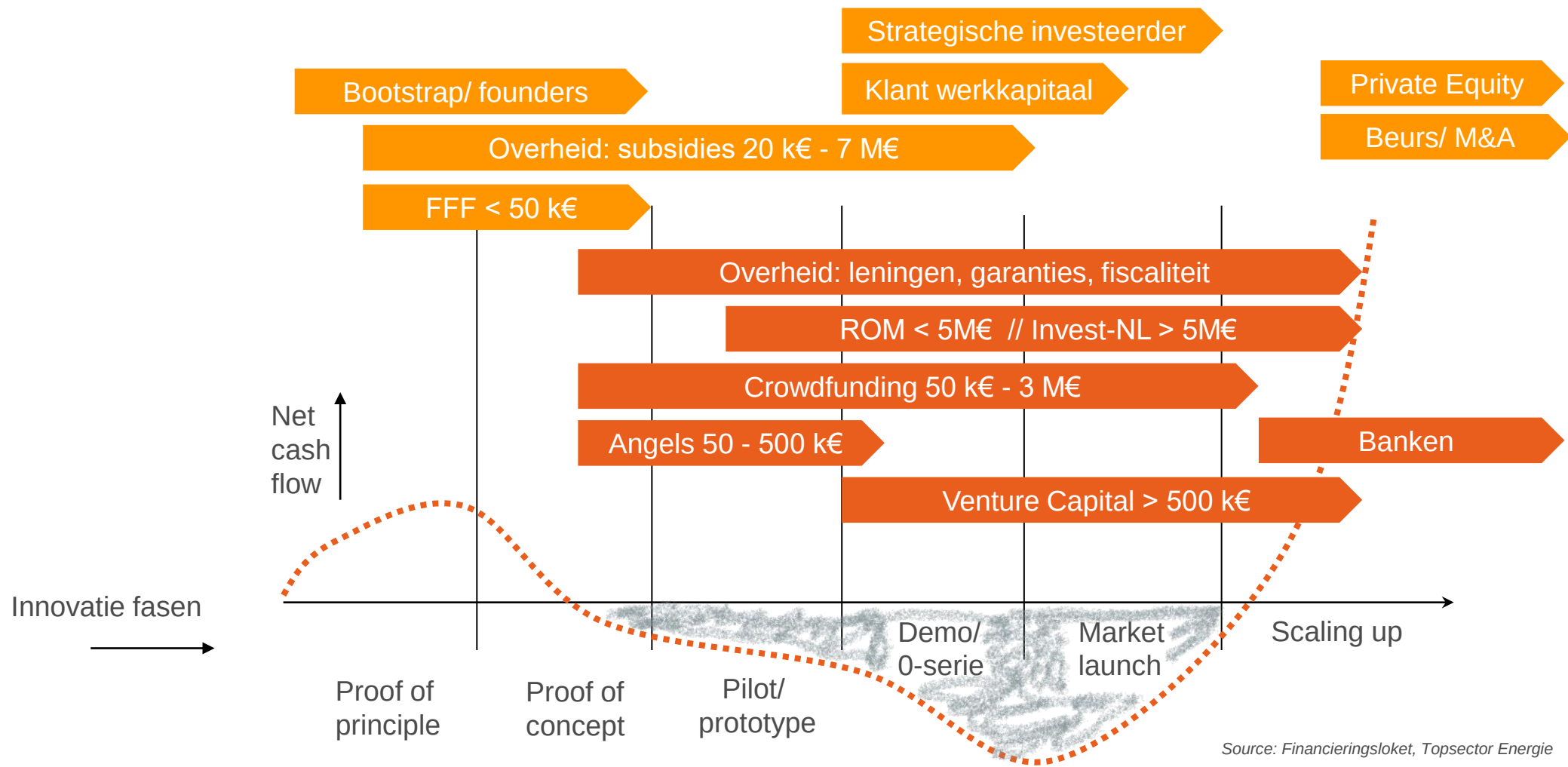
- **Project Financiering:** vastomlijnd project – lening project BV - bewezen technologie
- **Werkkapitaal:** ‘overbrugging’ financiering –innovatie in de *toepassing* en niet de *technologie ontwikkeling* - lening
- **Risicokapitaal:** financieren snelle groei en/of technologie ontwikkeling; – aandelen (***nadruk vandaag***)



2. Financiering - *lening* óf *aandelen*?



3. Financieringslandschap



Source: Financieringsloket, Topsector Energie



3. Financieringslandschap - aandelen

Business Angels (25 – 500 k€)

- Full-time / Part-time
- Profiel: zelf ex-ondernemer, vermogend individu
- Individueel of syndicaat
- Waar? Via Angel netwerken

Venture Capital (> 500 k€)

- Regionale Ontwikkelingsmaatschappij NOM etc (< 5M€) / Invest-NL (> 5M€). Maximum 50%
- Onafhankelijk (Cottonwood Technology, Foreward.ONE etc)
- Corporate (Shell, Engie, E.on etc)

Crowdfunding (50 k€ – 3 M€)

- Equity (Symbid, Leapfunder, OnePlanteCrowd)



3. Financieringslandschap - leningen

Crowdfunding

- Leningen (Diversen, projectfinanciering/ werkkapitaal), vaak < 3 M€

Fondsen

- ROM's, Klimaatfondsen (Waterschapsfonds < 2,5 M€)
- Projecten/ SPV's – contract afnemers, leveranciers

Proof-of-concept (PoC lening)

- Vroege-Fase-Financiering RVO (< 350 k€)
- Rabobank Innovatielening (< 150 k€)
- Sommige ROM's

Bankair

- Bedrijfsfinanciering: Volwassen bedrijven - onderpand, gevulde orderportfolio
- Projectenfinanciering/ lease constructies



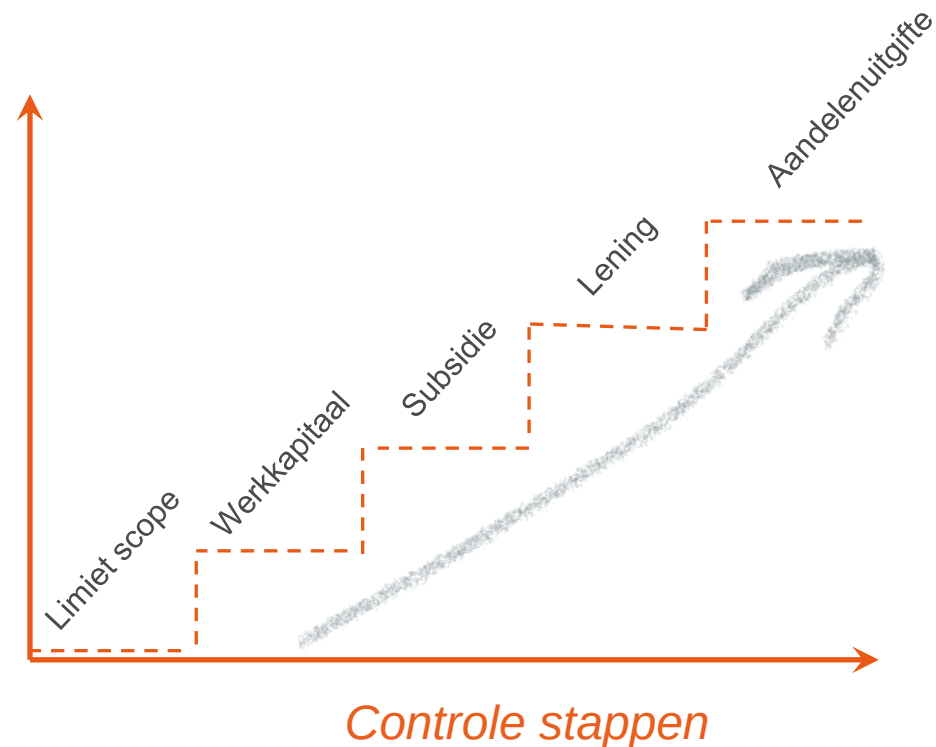
4. Financiering voorbereiding - hoeveel en wanneer?

Hoeveel en wanneer?

- Bepaal 'runway' - Controle stappen ---->
- Doorlooptijd: 6-12 mnd. 2 á 3 dg/ wk
- Kies logische investment ronde ('fase' milestone 18-24 mnd)
- Pas op voor tussendoortjes (focus!)

Hoe?

- Ken investeringslandschap
- Maak investor deck (10 slides)
- Warme introductie
- Pitch – maar doe try-outs eerst!
- Leer van ervaringen andere ondernemers
- **Mindset: Kan lang duren, financiers spreken andere taal dan startups + geen fascinatie voor technologie**



5. Financiering voorbereiding - investor ready

Beoordeling (risico-) investeerders:

- Waardepropositie (welk probleem, voor wie, waarom?)
- Markt: Disruptief (voor marktleiders); schaalbaar (reëel x10, ultiem potentie x100 in 5 jr.)
- Unfair advantage (IP, industry secrets, first mover, distributie)
- Tractie (signalen) = Omzet (of wat erop lijkt)
- Team: complementair, full-time committed, ondernemers, energie
- Investeringsvoorstel. Realistisch, skin-in-the-game, waardering, zeggenschap, simpel

“Investor Ready”?

NOOT:

- Hoe hoger de TRL-niveau hoe belangrijker ‘het bewijs’ moet zijn op bovenstaande criteria
- ‘Score’ op de 6 criteria (hierboven) nooit perfect! (vb. Greener v.s Leyden Jar)



5. Financiering voorbereiding – investor ready?

Beoordeling investeerders:

- **Waardepropositie (welk probleem, voor wie, waarom?)**
- Tractie (signalen) = Omzet (of wat erop lijkt)
- Markt: Disruptief (voor marktleiders); schaalbaar (Omzet ~ x2/ jaar)
- Unfair advantage (IP, industry secrets, first mover, distributie)
- Team: complementair, full-time committed, ondernemers, energie
- Business case/ verdienmodel
- Investeringsvoorstel. Realistisch, skin-in-the-game, waardering, zeggenschap, simpel, exit-visie

Copyright 2006 by Randy Glasbergen. www.glasbergen.com



“My team has created a very innovative solution, but we’re still looking for a problem to go with it.”



5. Financiering zoeken - verkoop

- Startups focussen op pitch.... vergeten de 'investeerder' (klant)

- Twee-richtingsverkeer:

- ✓ Welke investeringen heeft investeerder reeds gedaan, track record?
- ✓ Disclosure of interest (geen NDA)
- ✓ Eigen geld/ anderen/ samen?
- ✓ Welke range bedragen (filter adviseurs)
- ✓ Motivatie. Waarom investeert men?
- ✓ Wat vindt men belangrijk, voorbeeld noemen?
- ✓ Hoe kan men helpen? (naast geld)
- ✓ Vorm een beeld.... doe je eigen DD



- “Your are not in the business of selling your innovation, but you are in the business of selling trust – Martin Weissmann”



5. Financiering zoeken - proces

Proces

- *Teaser / 1-pager*
- *Investment deck (of Business Plan)*
- *Kennismaking*
- *Discussie strategie/ markt/ financieel model*
- *Term Sheet*
- *Due Dilligence*
- *Aanhoudersovereenkomst & notaris*
- *NDA's?...*



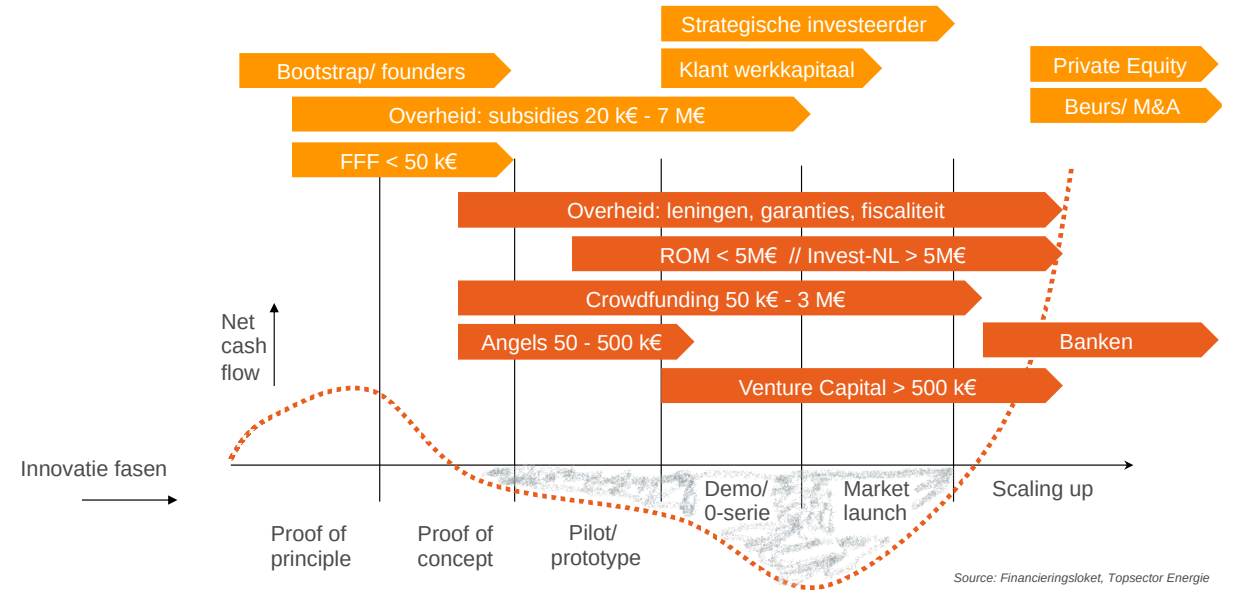
Regels

- Doe wat je belooft, wees eerlijk
- Hou het simpel en beknopt (investeerders géén experts)
- *'Do not oversell'*
- Energie/ enthousiasme voelen
- Praat met meer dan 1 investeerder tegelijk
- Hou momentum
- Open over exit-strategie
- Vertrouw op intuïtie, bij twijfel niet doen



6. Take aways

- Lening óf risicokapitaal
- Voor welke Innovatiefase?
- Financieringszoektocht:
 - Welk, probleem voor wie en waarom?
 - Hoeveel, wanneer (controlestappen)
 - 'Mindset' (kan lang duren, geen technologie experts, tweerichtingsverkeer, vertrouwen creëren)



7. Slot

- Agenda:

- Midden juni InvestorDay - pitch investeerders: <https://www.energyinvestorcommunity.nl>
- Eind juni Innovatiemakelaars subsidie – 10 k€ 80% inhuur consultant/ jurist: <https://www.topsectorenergie.nl/financieringsloket/regeling-innovatiemakelaars>
- Loket: 1-op-1 advies: financieringsloket@tki-energie.nl
- Consortia vorming/ advies MOOI, HER, DEI: <https://topsectorenergie.nl>

- Freebees:

- <https://guykawasaki.com/the-only-10-slides-you-need-in-your-pitch/>
- Blog: <https://steveblank.com/raising-money/>
- Blog (technical): <https://bothsidesofthetable.com>

- Vragen?

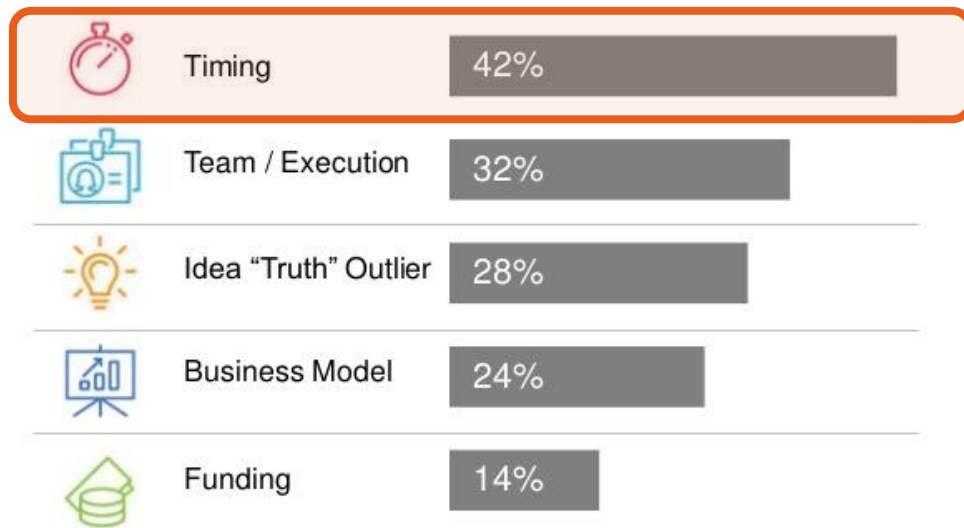


ANNEX



8. Take aways - tips

Looked at factors of success / failure in 130 companies



vator splash 2014  idealab

Vragen:

Martin Weissmann

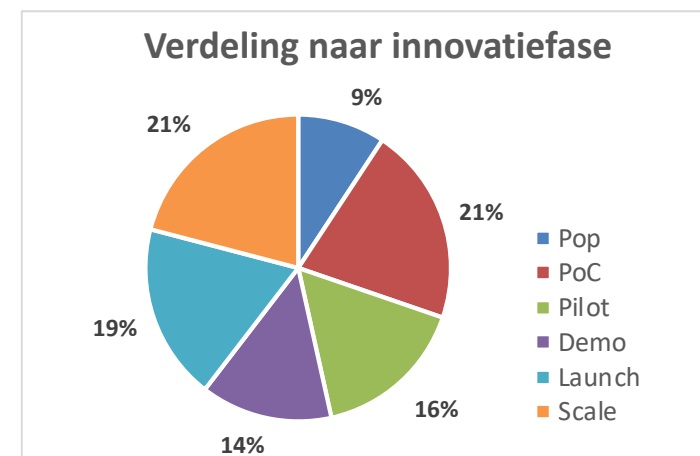
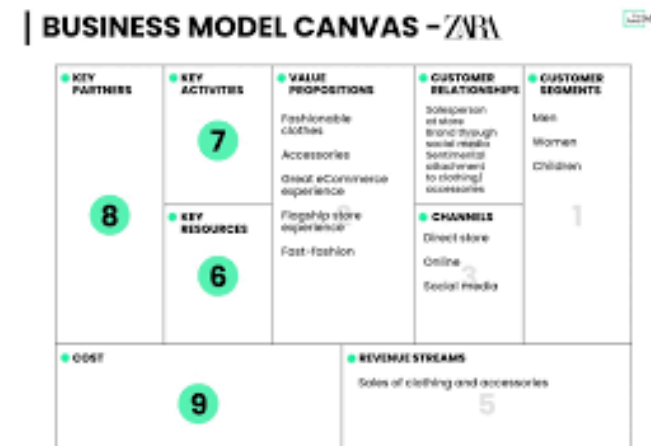
financieringsloket@tki-energie.nl

Topsector Energie



Financieringsloket - startup?

- Startup < theorie > een tijdelijke organisatie gericht op het zoeken naar een herhaalbaar en schaalbaar business model
- Startup < praktijk > een organisatie van 5 jaar of jonger
- Scale-up < theorie > een tijdelijke organisatie met een succesvol business model en 'opschaalt' door: productdiversificatie, geografische of domein/ markt expansie
- 'Achterban' Topsector Energie vaak TRL 3 tot 9 (dus technologie ontwikkeling)



Supporters



24 Maart 2022

Lancering



dealflow, knowledge & network

