

Dependent	Independent	Categories	Prev. bl. %	Block %	B	Wald	Sig	Exp(B)
Investment Decision (N/Y) Block 2	Investment proposition fit	No Fit	71,6	75,0	-			
		Fit	71,6	75,0	2,213	13,484	0,000	9,141
Investment Decision (N/Y) Block 3	Investment proposition fit	No Fit	75,0	76,1	-			
		Fit	75,0	76,1	2,052	11,362	0,001	7,783
	Awareness	Unaware	75,0	76,1	-	-	-	-
		Aware	75,0	76,1	0,860	3,592	0,058	2,364
Investment Decision (N/Y) Block 4	Investment proposition fit	No Fit	76,1	77,8	-			
		Fit	76,1	77,8	1,438	3,490	0,062	4,212
	Awareness	Unaware	76,1	77,8	-	-	-	-
		Aware	76,1	77,8	-0,396	0,100	0,751	0,673
	Inv. prop. fit x Awareness		76,1	77,8	-	-	-	-
			76,1	77,8	1,450	1,214	0,270	4,264

Table 33: Regressions on Investment proposition fit and awareness with control (II).

8.4. Appendix IV: E-mail towards advisor

Beste [naam adviseur],

Namens Syntens voer ik mijn afstudeeronderzoek uit naar de selectiecriteria die investeerders gebruiken om voorstellen van ondernemers te beoordelen. In het kort komt het er op neer dat Syntens inzicht wil krijgen in de factoren die van belang zijn gedurende de eerste selectie van investeerders. Daarmee kan Syntens ondernemers beter helpen met het vinden van financiering.

Op dit moment ben ik op zoek naar ondernemers die mee willen werken aan mijn onderzoek. Voor mijn dataverzameling wil ik in totaal 30 interviews afnemen met ondernemers die voldoen aan de volgende eigenschappen:

- MKB-bedrijf (minder dan 250 werknemers).
- Klant van Syntens.
- Geïnvesteerd in 2010, 2011 of 2012 door:
 - of een investeringsmaatschappij aangesloten bij de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen (NVP),
 - of een informele investeerder.
- Anderhalf uur beschikbaar voor het interview ergens tussen 13 augustus en 30 september.

Via de database van de NVP en Sage gaat mijn interesse uit naar de volgende onderneming(en) die onder jouw relaties vallen:

- [onderneming]

Zou je de ondernemer kunnen vragen of hij aan mijn afstudeeronderzoek mee zou willen werken? Zo ja, dan zou ik graag contact op willen nemen voor het inplannen van een afspraak. Daarnaast wil ik je vragen of je nog andere ondernemingen kent die ik voor mijn onderzoek zou kunnen benaderen. Hartelijk dank.

Met vriendelijke groet,

Martijn Lentz
Trainee bij Syntens Innovatiecentrum, en
Masterstudent Organisationswetenschappen, UvT
W: www.syntens.nl

8.5. Appendix V: First e-mail towards entrepreneur

Geachte [naam ondernemer],

Namens Syntens Innovatiecentrum voer ik mijn afstudeeronderzoek uit naar de selectiecriteria die investeerders gebruiken om voorstellen van ondernemers te beoordelen. In het kort komt het er op neer dat Syntens inzicht wil krijgen in de factoren die van belang zijn gedurende de eerste selectie van investeerders. Daarmee kan Syntens ondernemers beter helpen met het vinden van financiering.

Via [naam adviseur], uw Syntensadviseur ben ik op [naam onderneming] geweest. In het kader van dit onderzoek wil ik u hierbij benaderen voor een interview over uw ervaringen met deze eerste selectie door investeerders. Hierbij staat de vergelijking van investeerders waarmee geen samenwerking is ontstaan en de uiteindelijke investeerder centraal. Voor het interview kom ik graag een keer een uurtje bij u langs in de tweede helft van augustus of in september. Kort voor mijn bezoek kunt u nog een e-mail verwachten met de opzet van het interview.

Als u aan dit onderzoek mee wilt werken kunt u een paar voorkeursmomenten doorgeven. Het is ook mogelijk dat ik telefonisch contact opneem om een afspraak te plannen. Kunt u mij een reactie sturen met uw voorkeur?

Als er nog zaken onduidelijk zijn of u graag een toelichting wilt, schroom dan niet om contact op te nemen. Bij voorbaat dank.

Met vriendelijke groet,

Martijn Lentz
Trainee Syntens Innovatiecentrum, en
Masterstudent Organisationswetenschappen, UvT
W: www.syntens.nl

8.6. Appendix VI: Second e-mail towards entrepreneur

Beste [naam ondernemer],

Enige tijd geleden heb ik u benaderd met de vraag of u mee wilt werken aan mijn onderzoek namens Syntens Innovatiecentrum over de selectiecriteria die investeerders gebruiken om voorstellen van ondernemers te beoordelen. Hierop heeft u positief geantwoord. Onze afspraak staat gepland op [datum, tijd en plaats]. Om tot waardevolle informatie te komen, is het van belang dat u zich voorbereid op het gesprek. Om die reden stuur ik u hierbij de topic list van het interview.

Ik zou u willen vragen om voor het interview goed na te denken over vijf investeerders die u heeft benaderd om financiering te vinden. Bij voorkeur zijn dit:

- A. De investeerder door wie u gefinancierd bent;
- B. Twee investeerders waarbij u succesvol de eerste (globale) selectie bent gepasseerd, maar in de grondige evaluatiefase/due diligence bent gestrand;
- C. Twee investeerders waarbij u niet door de eerste selectie bent gekomen en voor enige verdere evaluatie bent afgewezen.

Het zou kunnen zijn dat u minder dan twee investeerders hebt gesproken die u in enerzijds de evaluatiefase of gedurende de eerste selectie hebben afgewezen, toch zou ik u dan willen spreken. Uw bijdrage aan het onderzoek kan dan juist heel waardevol zijn.

De belangrijkste vragen van het interview zijn moeilijk te beantwoorden zonder goed terug te denken, of het contact met de investeerders nogmaals terug in te zien. Per investeerder zou ik u willen vragen nog eens na te denken over op welke manier het eerste contact is gelegd. Daarnaast zou ik u willen vragen na te denken over zijn investeringsprofiel en of dit u bekend was voor het interview. Met het investeringsprofiel bedoel ik de gewenste eigenschappen van een onderneming voor een investeerder met betrekking tot:

1. De investeringsgrootte;
2. De ondernemingsfase;
3. De sector;
4. De locatie/regio en de afstand.

Als er nog zaken onduidelijk zijn of u graag een toelichting wilt, schroom dan niet om contact op te nemen. Bij voorbaat dank.

Met vriendelijke groet,

Martijn Lentz

8.7. Appendix VII: Explanations preceding the interview

Dit interview is een onderdeel van mijn afstudeeronderzoek welke ik uitvoer voor Syntens Innovatiecentrum naar de toegang tot financiering van ondernemers. Het onderzoek gaat over de investeringsbeslissing van business angels (informele investeerders) en venture capitalists (investeringsmaatschappijen). Het uiteindelijke doel van dit onderzoek is het verbeteren van de kennis van Syntens om ondernemers te helpen met het vinden van financiering.

Meer specifiek kijk ik naar de eerste selectie van investeerders en waarop deze is gebaseerd. Het onderzoek gaat dus over de fase vanaf het eerste contact tot het moment dat de investeerder aangeeft interesse te hebben op basis van een eerste indruk en aangeeft verder te willen praten met de ondernemer en uitbreider te willen kijken naar het business plan. Is het hiermee voldoende duidelijk over welk deel van het investeringsproces dit onderzoek gaat?

Vooraf zal het volgende worden vermeld:

- Martijn Lentz, afstudeerder bij Syntens als onderdeel van XMOS op het gebied van innovatiefinanciering.
- Enerzijds afstuderen, anderzijds voor Syntens om te laten zien wat het voor ondernemers lastig maakt om financiering te vinden via private equity. Het grootste gedeelte van het interview zal dus over het vinden van financiering gaan.
- De lengte van het interview zelf zal ongeveer anderhalf uur zijn, afhankelijk van het aantal investeerders die zijn benaderd en waarover informatie kan worden gegeven.
- Toestemming tot opname van gesprek ter uitwerking.
- (Alleen op initiatief van ondernemer: geheimhouding tot goedkeuring van uitwerking en beslissing met naam of anoniem.)

8.8. Appendix VIII: Topic list

- 1. Uitleg voorafgaand aan het interview (± 5 minuten)**
- 2. Informatie over de organisatie (± 5 minuten)**
 - 2.1 Oprichting
 - 2.2 Product/Service
 - 2.3 Markt/Industrie
 - 2.4 Innovatie
- 3. Informatie over de ondernemer en het team (± 5 minuten)**
 - 3.1 Achtergrond ondernemer (en management team)
 - 3.1.1 Persoonlijkheid
 - 3.1.2 Opleiding
 - 3.1.3 Werkervaring
 - 3.1.4 Kwaliteiten
 - 3.1.4.1 Technologische kennis
 - 3.1.4.2 Sales/Marketing
 - 3.1.4.3 Financiële kennis
 - 3.1.5 Netwerk/contacten in financieringswereld
- 4. Financieringsbehoefte (± 5 minuten)**
 - 4.1 Waarom behoefte
 - 4.2 Gewenst bedrag
 - 4.3 Fase van de onderneming
 - 4.4 Sector
 - 4.4.1 Belang van technologie
 - 4.5 Locatie
 - 4.5.1 Regio
 - 4.5.2 Afstand
- 5. Voorstel aan investeerder 1: verkregen financiering (± 8 minuten)**
 - 5.1 Type investeerder (BA/VC)
 - 5.2 Aantal investeerders benaderd voor deze benadering?
 - 5.3 Aantal maanden bezig met zoeken voor deze benadering?
 - 5.4 Aantal investeerders benaderd na deze benadering?
 - 5.5 Aantal maanden bezig met zoeken na deze benadering?
 - 5.6 Benaderingswijze eerste benadering (cold call, referral, active search)
 - 5.7 Selectiecriteria investeerder vooraf bekend
 - 5.7.1 Zo ja: wat waren deze?
 - 5.7.1.1 Investeringsgrootte
 - 5.7.1.2 Fase van de onderneming
 - 5.7.1.3 Sector (en belang van technologie)
 - 5.7.1.4 Locatie (regio en afstand)
 - 5.7.1.5 Andere screeningcriteria?
 - 5.7.2 Zo nee, selectiecriteria achteraf bekend: wat waren deze?
 - 5.8 Uitgenodigd voor een gesprek?

- 5.8.1 Zo ja, klopte alle criteria met het investeringsprofiel van de investeerder?
- 5.8.2 Zo nee, wat was de reden? Welke criteria waren onvoldoende?
- 5.9 Uiteindelijk financiering verkregen?
- 6. Voorstel aan investeerder 2: evaluatiefase bereikt, geen financiering (± 8 minuten)**
 - 6.1 Idem als bij investeerder 1
- 7. Voorstel aan investeerder 3: evaluatiefase bereikt, geen financiering (± 8 minuten)**
 - 7.1 Idem als bij investeerder 1
- 8. Voorstel aan investeerder 4: evaluatiefase niet bereikt, geen financiering (± 8 minuten)**
 - 8.1 Idem als bij investeerder 1
- 9. Voorstel aan investeerder 5: evaluatiefase niet bereikt, geen financiering (± 8 minuten)**
 - 9.1 Idem als bij investeerder 1
- 10. Afsluiting (± 10 minuten)**
 - 10.1 Ondernemer bedanken
 - 10.2 Contactgegevens vragen
 - 10.3 Wensen van de ondernemer m.b.t. onderzoek en onderzoeksresultaten