

Private equity als vrouwen, een glazen plafond of dure match?

Wereldwijd is de markt met private investeringsmaatschappijen substantieel aan het groeien. De vraag naar deze redelijke onbekende vorm van risico-dragende financiering in de secundaire kapitaalmarkt neemt de afgelopen jaren enorm toe. In deze uitdagende markt beweegt de matching en onze intermediaire rol zich, voor kapitaalzoekers en private kapitaal-verstrekters binnen Nederland en op internationaal gebied.

Investeerders en optie?

Ondernemingen doen beroep op private investeringen voor onderzoek en voor het op de markt brengen van nieuwe technologische en innovatieve oplossingen voor betere behandelmogelijkheden. Ook vaak geïnitieerd door zelfstandige specialisten worden commerciële gezondheidszorgondernemingen opgezet met privaat geld. Binnen de bestaande gezondheidsinstellingen zien wij uitbreidingen, overnames en verdere groei ondersteund met privaat geld. Deze alternatieve financieringen krijgen steeds meer voet aan de grond omdat de huidige reguliere en bancaire financieringen daar niet meer toereikend voor zijn. In deze dynamiek bewegen private investeerders zich die risicodragend kapitaal beschikbaar stellen, in combinatie met partnerschap in de vorm van een meerderheids- of een minderheidsbelang in ondernemingen en in mindere mate bekend: het aanbieden van participaties in hun private investeringsfondsen voor het realiseren van groei in kapitaal.

Een Investeerdersboutique

CAReKINE werkt in opdracht van kapitaalzoekers en kapitaalverstrekkers en wij ondersteunen in het ver-

wezenlijken van business ideeën. Afhankelijk van de type vraagstelling gaan wij specifiek op zoek naar een vorm van financiering. Bij brede gecombineerde vragen organiseren wij speciale business meetings. Het belang voor de private investeerders is vooral gelegen in het feit dat zij hun geld in een stroomversnelling willen laten bewegen tegen zeer goede rendementen in goede proposities.

Zakelijk met risico's

Investeerders kijken heel zakelijk naar een propositie en naar de mate waarin zij affiniteit daarmee hebben. Zij hanteren hun eigen beoordelings- en besluitvormingsprocedures en inschattingen van het risicoprofiel van de aanvrager. Investeerders beslissen zelf over het voortzetten van een vervolgpprocedure of een afwijzing. Dit is een individueel klantspecifieke investeringsbeoordeling waarbij, risico's, ROI, onderscheidende kenmerken en marktpotentieel tegen elkaar worden afgewogen en de doorslag kunnen geven.

De voorwaarden en condities van private investeerders zijn vaak niet-onderhandelbaar, deze zijn leidend. Uiteindelijk bepalen zij hoeveel privaat vermogen zij beschikbaar willen stellen en wanneer: wie betaalt, bepaalt!



Geef u en úw onderneming een internationale impuls!

Er zijn kosten die betaald dienen te worden ten behoeve van het investeringstraject en de afsluitprovisie. Na deze ontvangen betalingen zal risicodragend vermogen worden ingezet voor een bepaalde periode met een duidelijke exitstrategie.

Overbruggingsfinanciering

Tijdelijke overbruggingskrediet is mogelijk. Deze kortlopende aanvragen betreffen een periode van maximaal zes maanden tot een jaar. Dit tijdelijk werkkapitaal wordt beschikbaar gesteld voor een afgebakende periode tegen een hoog rendement en tegen een aantal zekerheden. Sommige kapitaalverstrekkers willen alleen een joint venture met een langdurige relatie. Andere investeerders willen in ruil voor financiering het verkrijgen van leverancierscontracten.

Een intake

Matching is en blijft een zakelijke aangelegenheid. We willen niet werken met dromen in dromen maar met proposities die zichzelf zullen bewijzen door de investering. Voor de funding ontvangen wij het liefst proposities in het Engels of gecombineerd met het Nederlands, omdat de meeste kapitaalverstrekkers internationaal werken.

CAReKINE

Is een internationaal opererend bedrijf voor zakelijke dienstverlening; voor internationale handel en investeringen voor de profit en non for profit sector, voor semi-overheidsinstellingen en overheden. CAReKINE organiseert congressen en internationale business summits.

Meer informatie? Mail ons info@carekine.com

We vragen altijd informatie over het bedrijf en de aandeelhouders, ervaring van de aanvragers, een businessplan, een executive summary, haalbaarheidsstudies, financiële jaarcijfers, assets and liabilities, duur van de aanvraag, financieringsvolume en ROI-plan. Duidelijk moet zijn wie de geautoriseerde verantwoordelijken en gesprekspartners zijn. In dit proces blijft de klant zelf verantwoordelijk voor de juistheid van de aangeleverde gegevens. Het zijn de kapitaalverstrekkers die de due diligence verrichten en de gegevens op volledigheid en juistheid beoordelen binnen hun gestelde voorwaarden.

Het gaat om een 10!

Aanvragers moeten altijd eigen kapitaal beschikbaar hebben voor de fundingprocedure. Investeerders financieren maximaal 100%. De investeringsaanvraag moet een kwalitatief goed en logisch onderbouwde businesscase zijn met een financieel businessmodel en duidelijke vooruitzichten, best- en worst-case scenario's en rendementen. Het is geen no cure no pay business met een goede pitch! We bespreken proposities van te voren met een inschatting voor vervolptrajecten bij investeringsmaatschappijen. Proposities dienen excellent te zijn en een '10 te scoren' op verschillende onderdelen: mate van innovatie, USP's, jaarcijfers, bewezen trackrecord etc. wil men financiering verkrijgen. In toenemende mate is private investering ook mogelijk in combinatie met bancaire financiering! <