



Kapitaalwerving

Een ware hefboom voor ondernemers

Een voorbeeld van hoe een startup beroep kan doen op extern kapitaal, vinden we bij AppSolution. We spreken met Marcus Perez-Tormos van AppSolution.

Mijnheer Perez-Tormos, kunt u AppSolution kort voorstellen?

Marcus: In december 2009 besloten we om een bedrijf op te richten voor de ontwikkeling van mobiele applicaties voor merken. Een van onze eerste klanten was Rossel (Le Soir), wat ons meteen een grote visibiliteit gaf. Sindsdien zijn we heel snel gegroeid en we hebben nu zelfs twee activiteiten. We werken als een agentschap dat mobiele applicaties ontwikkelt, maar brengen ook in eigen naam applicaties op de markt. Zo hebben we "TappCtrl" gelanceerd, waarmee bedrijven alle sales- en marketingdocumenten kunnen beheren die ze ter beschikking stellen van hun vertegenwoordigers met een tablet-pc. Een groot succes trouwens.

Waarom hebt u ervoor gekozen om kapitaal te werven? Waartoe zal dit kapitaal dienen?

Marcus: Met een groei van meer dan 40 % en een markt in volle expansie hebben we externe middelen nodig om onze groei te kunnen bestendigen. We hebben hoge ambities en willen nieuwe producten kunnen ontwikkelen. Door de inbreng van de investeerders heeft deze kapitaalwerving ons extra zuurstof, nieuwe klanten en nieuwe strategische inzichten opgeleverd.

Hoe verliepen de onderhandelingen met potentiële investeerders?

Marcus: Met de hulp van Deloitte Fiduciaire hebben we vier ontmoetingsdagen met investeerders

georganiseerd, zowel particulieren als bedrijven. Van het dertigtal investeerders die we hebben ontmoet, hebben we de drie kandidaten weerhouden die het best leken te beantwoorden aan onze criteria. Ten slotte hebben we met succes onderhandeld met de partner die de nodige financiële middelen en synergieën kon bieden voor onze ontwikkeling, maar ons toch een zekere mate van autonomie gaf. En dit alles op vier maanden tijd!

Heeft de komst van investeerders uw manier van bedrijfsvoering veranderd?

Marcus: We hebben een raad van bestuur opgericht, waarin de vertegenwoordigers van de aandeelhouders, de investeerders, ikzelf en een onafhankelijke bestuurder zetelen. We organiseren een tweemaandelijks beraad, waarbij ons team een gedetailleerd financieel en operationeel verslag opstelt. Door samen na te denken over de grote lijnen van de bedrijfsvoering (strategie, HR, ...) hoef ik de cruciale beslissingen voor de verdere ontwikkeling van het bedrijf niet alleen te nemen.

Bent u tevreden met uw keuze voor externe investeerders?

Marcus: Wij zijn heel tevreden. In het begin werkten we op de zolder met een heel kleine structuur. Nu zijn we met 12. Dankzij deze kapitaalwerving zijn we sneller kunnen groeien en hebben we investeringen kunnen overwegen die nodig zijn om onze leiderspositie te behouden. Een flinke dosis ondernemingsgeest is natuurlijk wel onontbeerlijk.