

Systems for the Strategic Self

Je oefent de pitch onder de douche en loopt de kamer toch binnen terwijl je meer hoopt dan vraagt. Je maakt de vraag kleiner, lacht om de term sheet die je zou moeten betwisten, en neemt het frame van de lead-investeerder over omdat de runway-klok luider tikt dan je oordeel. Je runt het bedrijf als operator en de ronde als smekeling, en de deal die je op die voorwaarden sluit, is de cap table waarin je het komende decennium leeft.

Het gangbare antwoord luidt: netwerk harder, perfectioneer de deck, en straal een zelfvertrouwen uit dat je niet voelt. Dat zelfvertrouwen-theater werkt tot aan de due diligence, waar een wanhopige oprichter tegen zichzelf onderhandelt en zeggenschap weggeeft die hij nooit meer netjes terugkoopt.

The Fundraising Operator behandelt kapitaal ophalen als wat het is: een gestructureerde operatie met een tegenpartij, geen persoonlijkheidstest die je haalt door aardig te zijn. Het introduceert het RAISE-raamwerk (Readiness, Architecture, Investor fit, Story, Execution): vijf stappen die een zenuwslopende pitch omzetten in een proces dat je op jouw voorwaarden voert, vanuit een onderhandelingspositie die je opbouwde vóór het eerste gesprek.

Je leert:

- Beslissen of je überhaupt moet ophalen, en de readiness bouwen die een "nee" de investeerder laat kosten, niet jou.
- De ronde inrichten (bedrag, instrument, verwatering, governance) zodat de voorwaarden het bedrijf dienen dat je nog probeert te bouwen.
- Investeerders kwalificeren zoals zij jou kwalificeren, en weglopen van het verkeerde geld voordat het je bezit.
- Een verhaal vertellen dat de due diligence overleeft omdat het waar is, niet omdat het gepolijst is.
- Het proces voeren met parallelle gesprekken en echte deadlines, zodat concurrentie je prijs bepaalt in plaats van angst.

Het resultaat is niet een oprichter die geld ophaalde. Het is een operator die ophaalde op voorwaarden die hij koos, het bedrijf hield dat hij aan het bouwen was, en uit de due diligence kwam met zijn integriteit en zijn cap table intact.

Als je liever onderhandelt vanuit een hefboom die je zelf bouwde dan vanuit een runway-klok waar je naar zit te kijken, dan is dit de operatie die je tot nu toe improviseerde.

drs. Len P. van der Hof

Hij bouwt besturingssystemen voor het strategische zelf. Behandelt ondernemerschap, AI en machine learning, marketing, filosofie, psychologie en gezondheidsoptimalisatie als één engineeringprobleem. MSc in Strategic Entrepreneurship, Rotterdam School of Management, Erasmus Universiteit.