

Investeren Kun Je Leren: Heske van Eyck van Heslinga

13 aug 2014 om 11:05 - Justin Doornekamp

De investeringswereld lijkt vandaag de dag gedomineerd door mannen. Wie kan een bekende vrouwelijke investeerder noemen, anders dan Annemarie van Gaal? "Vrouwelijke informal investors willen in de schaduw blijven," zegt Heske van Eyck van Heslinga van Women Professionals Group (WPG).

WPG brengt vrouwelijke ondernemers en investeerders bij elkaar. Het zag in 2010 de behoefte van ondernemers om op een andere manier begeleid te worden, een begeleiding vanuit een vrouwelijk perspectief. Al laat dat perspectief zich niet gemakkelijk omschrijven: "Investeerders willen expliciet betrokken zijn bij bedrijven waarin ze investeren, dat is bij vrouwen niet anders dan bij mannen. Toch geldt vaker voor mannen dat zij zich op een afstandje laten informeren via aandeelhoudersvergaderingen, terwijl vrouwen per definitie betrokken zijn," aldus Van Eyck van Heslinga.

"Uiteindelijk zal het ook verschillen hoeveel tijd iemand heeft en welk bedrag hij of zij geïnvesteerd heeft."

Overvragen

Van Eyck van Heslinga ziet een opmerkelijk verschil in de businessplannen van mannelijke en vrouwelijke ondernemers. "Het lijkt wel alsof mannelijke ondernemers denken dat een kapitaalbehoefte van 2,5 ton ongeveer standaard is. Er wordt niet altijd goed nagedacht over hoeveel het bedrijf exact nodig heeft. Vrouwen vragen vaak veel minder geld dan mannen, zelfs al zou het businessplan hetzelfde zijn."

Ondernemers spelen hiermee volgens haar in op het gevoel wat veel mannelijke investeerders hebben: *Als ze mij 20.000 euro vragen, dan zal het wel niks worden.* "Daarom vragen mannen meer dan nodig is. Het is een verschil in attitude."

De kwaliteit van de businessplannen die zij binnenkrijgt varieert enorm. Het merendeel is niet goed genoeg. "Men schrijft vaak niet specifiek voor een investeerder. Een investeerder is geïnteresseerd op het moment dat iets uniek en schaalbaar is, maar ook wanneer er al een cashflow bestaat en er mogelijkheden zijn om binnen een beperkt aantal jaren uit te stappen. Dat moet blijken uit het plan."

Van Eyck van Heslinga raakte recent geïnteresseerd in enkele businessplannen, waaronder die van Stad.nl. "Stad.nl is een marktplaats voor unieke webwinkels die ondergesneeuwd zijn geraakt op Google. Je kunt door een virtuele stad wandelen, met allerlei kleine shops."

Ook een bron met mineraalwater in Engeland trok haar aandacht. "Een ondernemer kocht deze van een familie, die jarenlang strijd voerde tegen het naastgelegen Nestlé, dat de bron graag wil kopen. De bron mag alleen verkocht worden aan Nestlé als de oud-eigenaar is overleden. Het is een interessante belegging, omdat je weet dat Nestlé de bron op een gegeven moment zal kopen. In de tussentijd heb je een renderende investering."

Over de successen

Voor een investeerder is het ook van belang wie er aan het roer staat. Vrouwen hebben er niet per definitie meer *feeling* voor om een ondernemer op waarde te schatten, denkt Van Eyck van Heslinga. Wat wel een verschil is: "Mannen praten enkel over de successen die ze hebben gehad, terwijl vrouwen het ook hebben over mislukkingen. De kracht van deze openheid is dat investeerders van elkaar kunnen leren en niet meer dezelfde fouten maken."

Of mannen dus langer fouten blijven maken, vindt Van Eyck van Heslinga moeilijk te zeggen. Ze weet niet waar de geslotenheid vandaan komt. "Laatst vertelde Henk Keilman tijdens een diner van Business Angels Netwerken Nederland uitgebreid over wat hem is overkomen rondom zijn investeringen in een windmolenpark. Daar waren investeerders erg van onder de indruk, terwijl ze zich tegelijk afvroegen of ze in dezelfde situatie een dergelijke openheid hadden betracht. Ze kwalificeerden het niet als zwak."

Een ander opmerkelijk verschil dat zij ziet tussen mannelijke en vrouwelijke investeerders, is dat deze laatste vooral uit de schaduw opereren. "Vrouwelijke informele investoren zijn er wel, maar weinigen kennen ze. Zij willen niet bekend zijn, bang om iedere keer achterna gezeten te worden door geldvragers."

Het nadeel hiervan is volgens haar dat de indruk wordt gewekt dat vrouwen niet durven te investeren en risicomijdend zijn, zoals vaak wordt gesuggereerd. "Ze zijn eerder risicobewust."

Van klagen tot netwerken

Hoewel mannen nog steeds een groot deel van de zakennetwerken uitmaken, zijn in de afgelopen jaren vrouwelijke netwerkclubs wel degelijk toegenomen. "Die clubs hebben zich ontwikkeld van klagclubjes tot echte zakelijke netwerkclubs, waarin vrouwen elkaar meer zijn gaan gunnen."

Dit was in het verleden wel anders: "Iedere vrouw moest het maar op eigen kracht redden. In dat opzicht konden zij veel leren van mannen die elkaar de bal toespeelden. Er is nu meer besef dat delen ook vermenigvuldigen betekent."

Een grote misvatting van ondernemers is dat investeerders doen aan verliesfinanciering. "Ik wil iedere ondernemer uit de droom helpen: daar doen zij niet aan mee." Dit terwijl beleggers wel vaak meegaan in verliesfinanciering wanneer een fonds onder water staat. "Rationeel gezien kun je beter je verlies nemen."

Daar zijn mannen anders in: "Vrouwen nemen rationeler, radicaler besluiten en zeggen 'het is wat het is, ik ga niet bijstorten'."

Uitstraling

Er gaan ook opvallend minder vrouwelijke ondernemers failliet. Volgens een eerder gepubliceerd onderzoek van *Het Financieel Dagblad* komt dat doordat vrouwen er vaak doelbewust voor kiezen om hun bedrijf kleiner te houden. "Dat is een deel van de verklaring, maar het heeft ook te maken met het verstandiger omgaan met geld. Mannen vinden een goed pand en mooie auto belangrijk voor de uitstraling van hun bedrijf. Vrouwen kijken naar mogelijkheden om bij andere bedrijven in te trekken of om een inboedel van een failliet bedrijf over te nemen."

Is uitstraling niet iets waar een klant het bedrijf op beoordeelt? "Soms zijn dromen en illusies goed, maar voor producten gaat het meestal niet werken. Consumenten kijken heel goed naar de prijs-kwaliteitverhouding."

Justin Doornekamp is redacteur bij Participaties.nl en draagt ook bij aan de twee zustersites IEX.nl en IEXProfs.nl. Justin Doornekamp kan posities innemen op de financiële markten. De informatie in deze column is niet bedoeld als professioneel beleggingsadvies of als aanbeveling tot het doen van bepaalde beleggingen. Uw reactie aan de auteur is welkom.