



Participatiefonds  
Duurzame Economie  
Noord-Holland

Presentatie PDENH  
*Offshore Wind Innovators*  
*17 mei 2018*





# Intro PDENH





# PDENH – IR

- ▶ **Investeringsstrategie:**
  - ▶ Voorheen 4 speerpunten: zon; windinnovatie; biomassa; duurzame bouw
  - ▶ Recent verbreed naar:
    - ▶ Energietransitie
    - ▶ Circulaire economie
    - ▶ Duurzame mobiliteit
  
- ▶ **Instrumenten**
  - ▶ Equity: Gewone aandelen, (winstdelende) cumprefs, converteerbare leningen
  - ▶ Leningen (senior & achtergesteld)
  
- ▶ **Ticket size**
  - ▶ Minimum: EUR500k (“met zicht op meer”)
  - ▶ Maximum: “10% van fondsvermogen” (EUR3000-5000k)
  
- ▶ **Matching criterium**
  - ▶ Eur. staatssteunwetgeving: Meestal 40-60% van private, onafhankelijke investeerder nodig.
  - ▶ Tevens strategie (zoals meeste VC’s) om te partneren met complementaire investeerder



# Portfolio



Soon to be announced!



DonQi





## Verschillen/overeenkomsten met reguliere VC's

- ▶ Fonds hecht zowel aan financieel rendement als aan maatschappelijk rendement, en is er (in theorie) op gericht om proposities op te pakken die markt laat liggen.
- ▶ In de praktijk investeert PDENH wél marktconform vanwege Europese staatssteunwetgeving.
- ▶ Dat gezegd, grotere risicobereidheid mogelijk dan gemiddeld in de markt, bijv. door:
  - ▶ Investerings vanaf TRL 5-7 (RGS Development)
  - ▶ Langere exithorizon (als revolverend fonds):
    - ▶ 5-7 jaar voor innovatieve bedrijven (vs. 3-5 jaar in PE)
    - ▶ 10-12 jaar voor projectfinanciering
- ▶ Vanuit PDENH zelf relatief hands-off vanwege grotere (beoogde) portefeuille, maar desondanks wel waarde toevoeging (smart money) vanuit:
  - ▶ Sterk regionaal netwerk
  - ▶ Korte lijntjes naar provincie t.b.v.
  - ▶ Stempel van betrouwbaarheid
- ▶ StartGreen & KplusV zijn zelf marktpartijen met lang track record als cleantech VC (m.n. StartGreen als eerste pure-play VC in cleantech, sinds 2006),

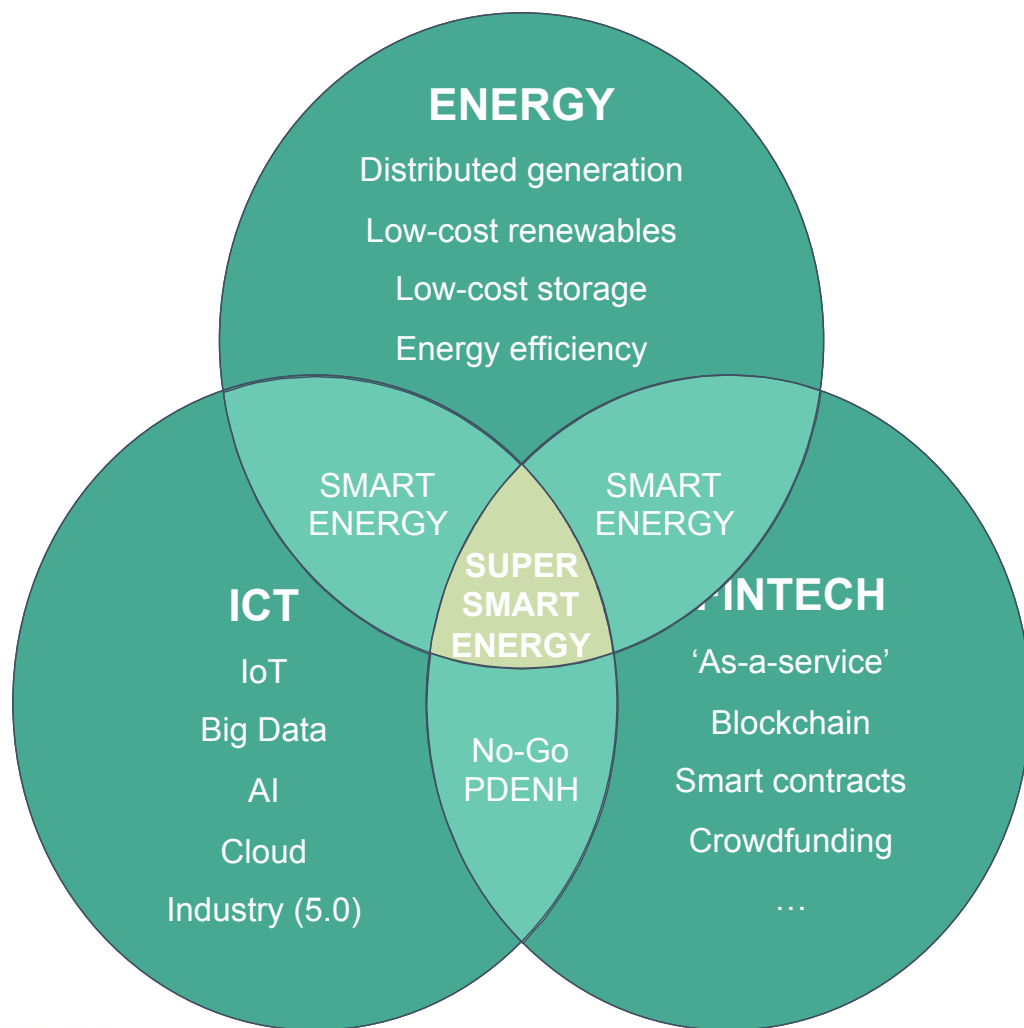


# Investeringsstrategie PDENH t.a.v. energietransitie



# Energietransitie

## Focus t.a.v. VC-type investeringen

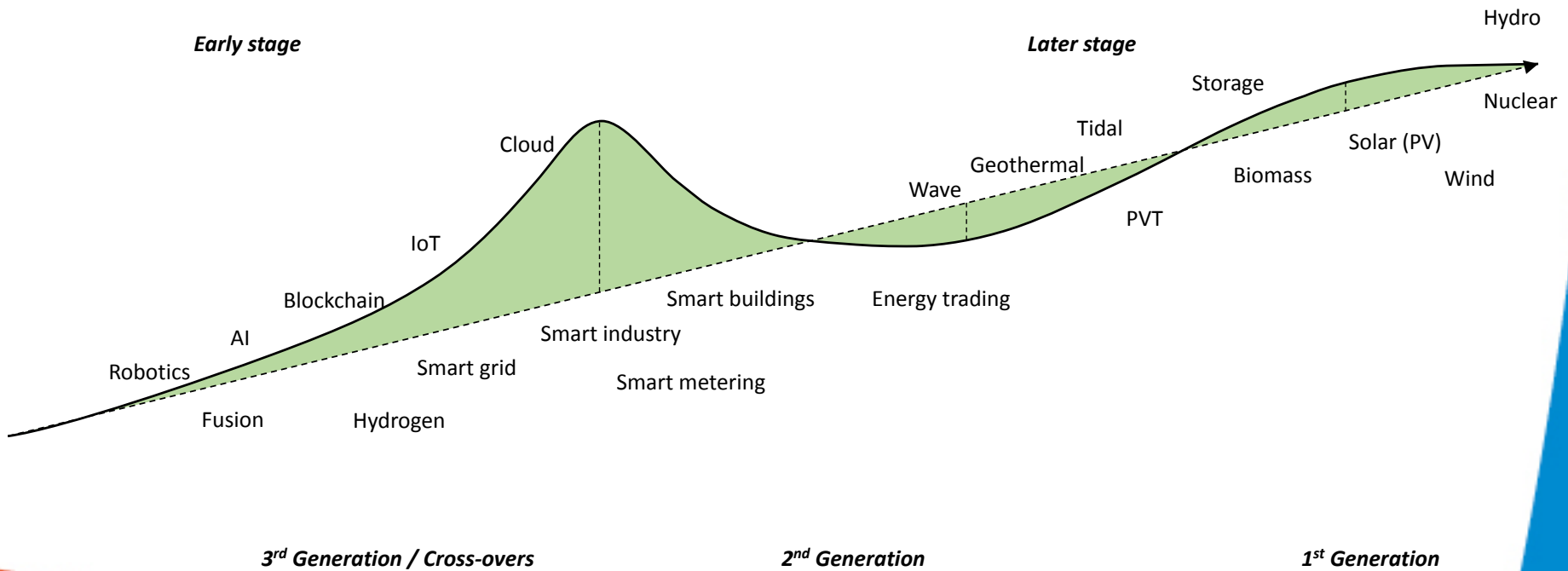
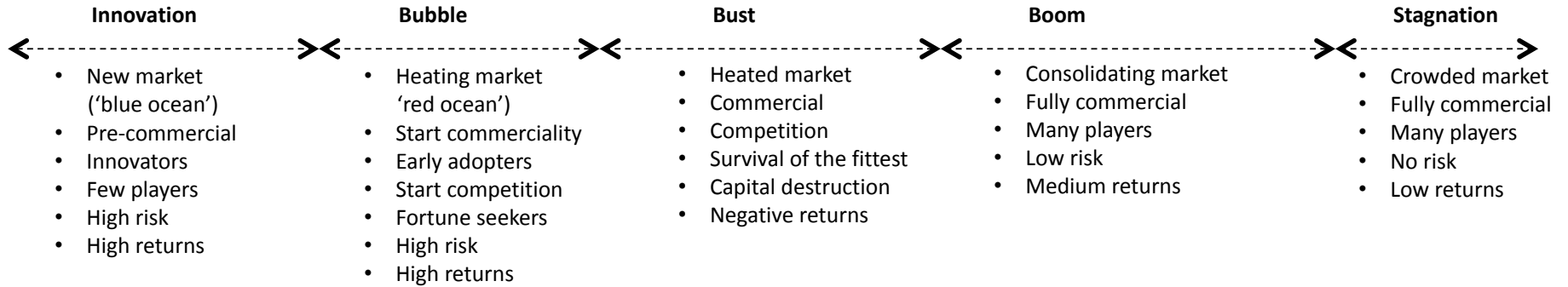


- ▶ 2e generatie cleantech: Meer gericht op 'smart' toepassingen & energie-efficiëntie
- ▶ **Sterke focus op "Smart Energy" – crossovers tussen energie en ICT/ Fintech. Waarom:**
  - ▶ Minder kapitaalintensief
  - ▶ Kortere R&D 'tunnel' (lager risicoprofiel & snellere exits)
  - ▶ Meer uitrol/pivotmogelijkheden
  - ▶ Hogere marges;  
Geen race-to-the-bottom



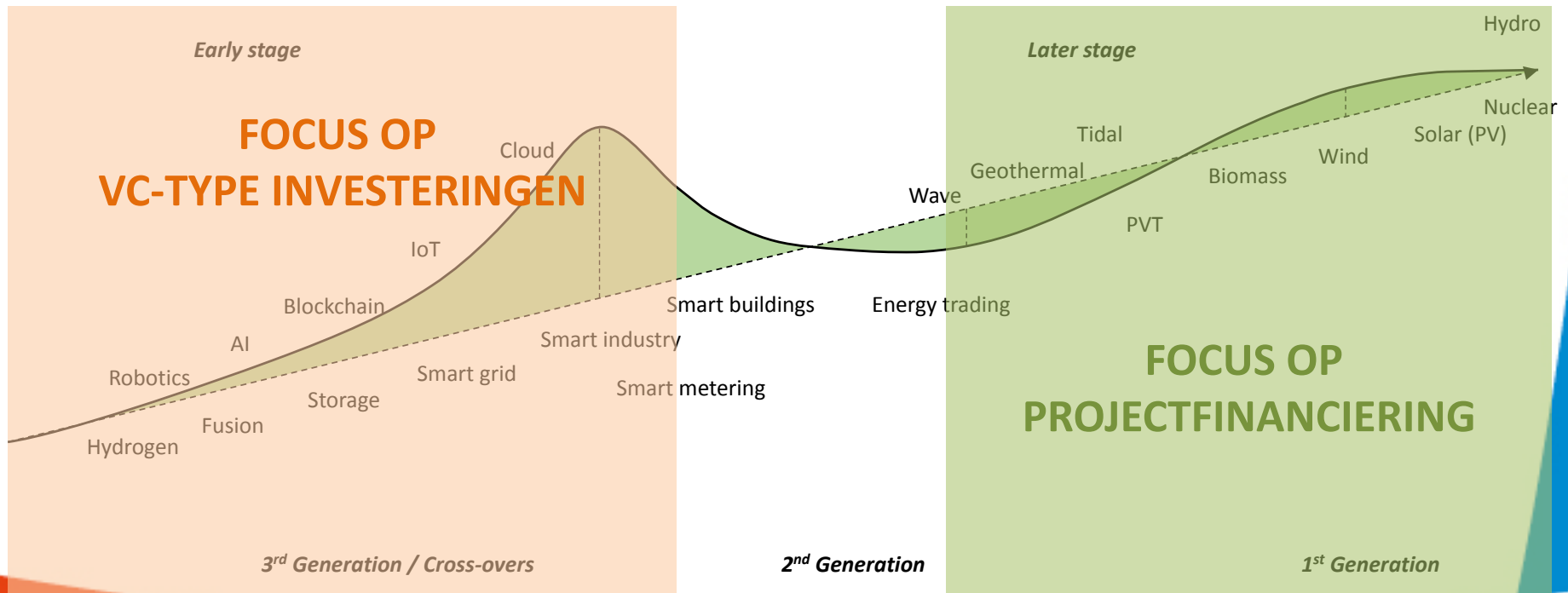
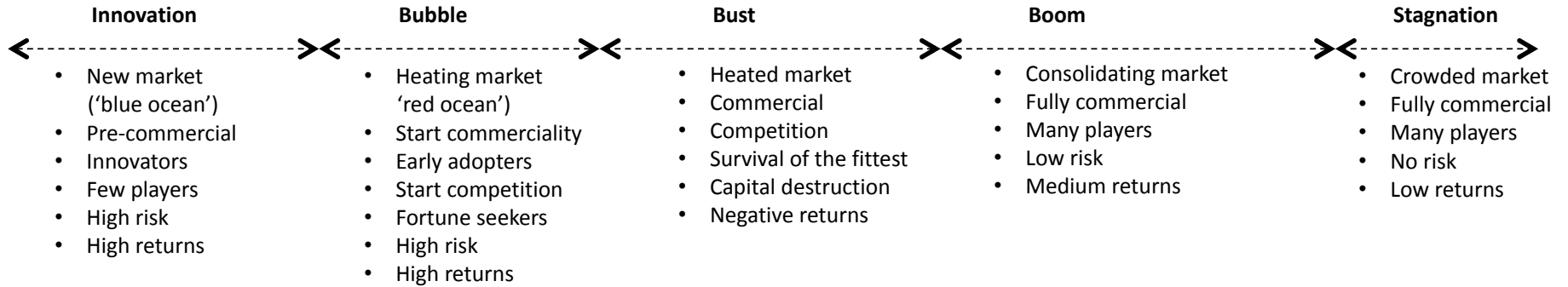


# Lifecycle analyse





# Lifecycle analyse





# Investeringstrajecten 101 - Tips voor ondernemers



We investeren in meer dan alleen een “goed idee”

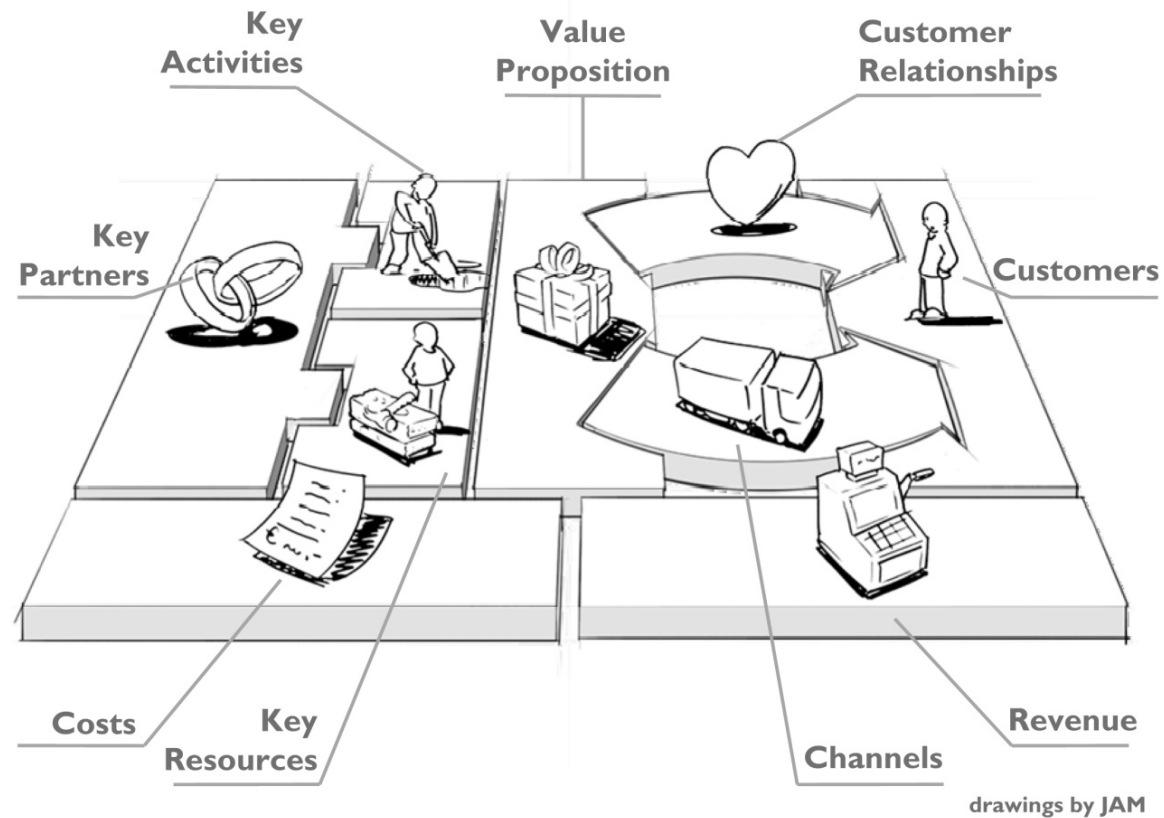


***“I call my invention ‘The Wheel,’ but so far I’ve been unable to attract any venture capital.”***

36 F O R B E S ■ November 1, 2004



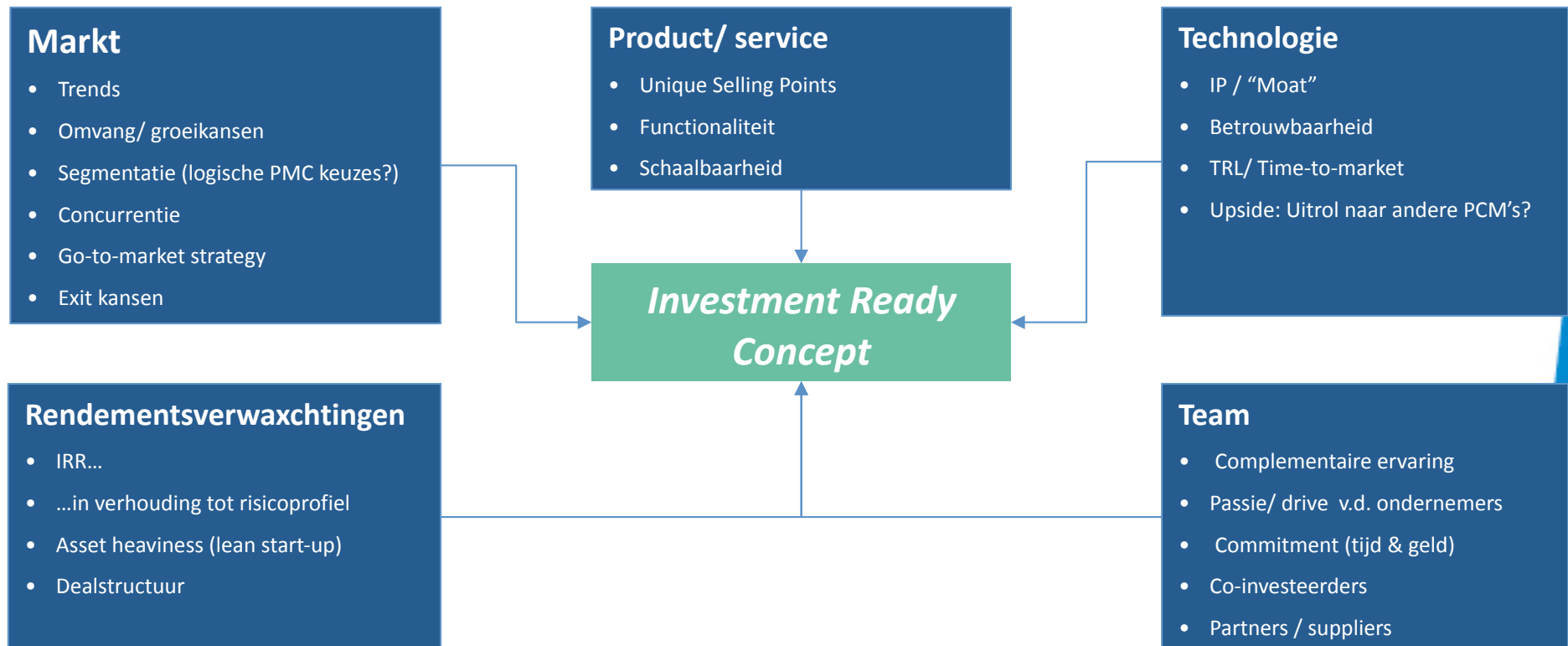
Ondernemers kunnen overtuigen middels **diepgaand begrip van de business case**



### *The Business Model Canvas*



# Evaluatie van de business case





## Wees voorbereid op een intensief traject

Stap 1: Zorg voor een top-notch business plan / pitch(deck)

### **Investment summary**

Bedrijfsnaam, grootte van ronde, vestigingsplaats, focus (MR)

### **Capture attention**

Highlight wat spectaculair is aan het bedrijf: e.g. Groei, A+ team, technologische doorbraak

### **Probleem > Oplossing**

Welk pijnpunt wordt opgelost en hoe

### **Product and product roadmap**

Wees creatief: Video, screenshots, interviews

### **Markt: Grootte & concurrentie**

Schaal de PMC's in. toon je kennis van de markt en de concurrentie, en leg uit hoe jullie bedrijf zich onderscheidt

### **Go-to market strategy**

Laat zien dat je je verdiept hebt in hoe je de markt gaat veroveren (doelgroep/ acquisitiekkanalen/ kosten en conversieratio's)

### **Business model**

Leg uit hoe het geld wordt verdiend

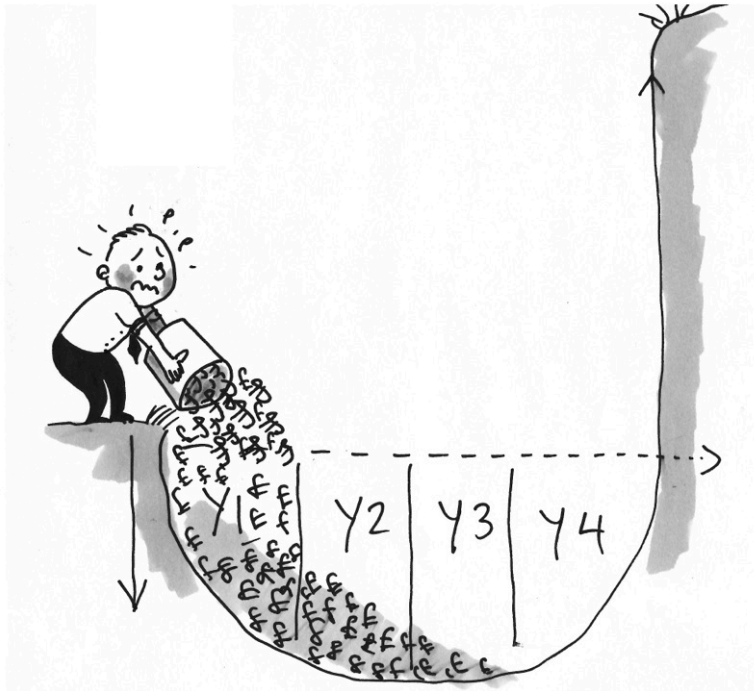
### **Financials & exit strategie**

KPI's, IRR, Cash-on-cash multiples



## Wees voorbereid op een intensief traject

### Stap 2: Zorg voor een inzichtelijk financieel model



- Omzet: bottom-up i.p.v. “we hebben maar 1% market share nodig”
- Kosten (zo veel mogelijk gebaseerd op historie)
- Hoe meer feiten i.p.v aannames gedeeld kunnen worden, hoe beter (lager) onze inschatting van het risicoprofiel en dus hoe hoger de waardering

Kans om te laten zien dat je de business kent





# VRAGEN?

[Anthony.viellevoije@pdenh.nl](mailto:Anthony.viellevoije@pdenh.nl)

Question? [Anthony@startgreen.nl](mailto:Anthony@startgreen.nl)