

Informal investors maken het verschil voor eNose

‘Onze informal investors zijn echt onze denktank geworden’

The eNose Company is een onderneming met een bijzonder plekje in het hart van Money Meets Ideas. Het bedrijf heeft in totaal drie keer gepitcht. Met succes! André Elands van eNose vertelt over zijn goede ervaringen met informal investors en waarom hij steeds kiest voor dit type investeerder.

The eNose Company wil met de aeNose, een draagbaar ademanalyse apparaat, aandoeningen als long- en darmkanker vroegtijdig detecteren. Met als doel: levens redden en overbodige zorg voorkomen. eNose bestaat sinds 2012, maar was al eerder operationeel onder de naam C-IT. ‘Bij de oprichting van eNose hebben wij, de drie eigenaren, het opstartkapitaal zelf bij elkaar gelegd. Vervolgens hebben we ‘friends, family & fools’ ingeschakeld en in 2013 stonden we voor het eerst op het podium bij Money Meets Ideas. De twee investeerders die we toen binnenhaalden, zijn nog steeds betrokken.’

Waardevolle input

In 2022 pitchte eNose nog twee keer bij Money Meets Ideas. Opnieuw wisten ze investeerders te interesseren voor hun bedrijf. Inmiddels zorgt een groep van

zo’n dertig informal investors voor kapitaal, kennis en netwerk. ‘De investors krijgen een aandeel in de onderneming, maar ze hebben geen zeggenschap of rechten. Dat betekent echter niet dat ze geen input mogen leveren. Integendeel! We organiseren twee à drie meetings per jaar. Dan praten we de investeerders bij over het reilen en zeilen van ons bedrijf en kunnen zij vragen stellen of feedback geven. Die input is vaak erg waardevol. De groep investors is voor ons daarmee echt een denktank geworden.’

Een goed netwerk werkt

André vindt ook de verscheidenheid van zijn investeerders een groot voordeel. ‘Mensen die een link hebben met de medische wereld of de politiek kunnen van grote invloed zijn. Zo maken drie MSB’s deel uit van deze groep, maar ook iemand die bij

voorbeeld goede connecties heeft bij het ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport. We hebben in sommige gevallen ook al gebruik kunnen maken van de contacten van het netwerk van onze investors. Soms komen daar zelfs weer nieuwe informal investors uit.’ Ook mensen met een totaal andere achtergrond blijken van grote toegevoegde waarde. ‘Eén van onze investors was croupier bij Holland Casino. Hij heeft ons enorm geholpen met kritische vragen over onze security. De kennis en het netwerk van informal investors moet je niet onderschatten. Wij vinden dat zo belangrijk dat we waarschijnlijk niet meer met een investeerder in zee gaan die alleen zijn geld komt brengen.’

Andere belangen

eNose kiest steeds opnieuw voor informal investors. Waarom? André: ‘Wat betreft subsidies komen we eigenlijk nergens voor in aanmerking. En voldoen we een keer wél aan de voorwaarden, dan kost zo’n procedure zoveel tijd dat het bijna niet loont. In 2017 hebben we wel een venture capitalist aan boord gekregen, maar ook dat is niet onze ‘cup of tea’. Wij merken dat de belangen die de venture capitalist heeft, niet altijd overeenkomen met de belangen van de onderneming. Wij houden het dus bij de informal investors. Zij voorzien ons van financiering, zijn bereid mee te denken en mee te helpen en ze zijn heel erg geduldig. Voor ons werkt het perfect!’

‘De kennis en het netwerk van informal investors moet je niet onderschatten’

