

## Ondernemen

Wie een start-up opricht, komt ooit voor het dilemma te staan: **groeien op eigen kracht of externe investeerders aantrekken?** Sommigen zweren bij onafhankelijkheid, anderen kiezen voor groeikapitaal om sneller te groeien. Wat het ook wordt, de keuze moet weloverwogen zijn, zeggen ervaren ondernemers en experts.



De Tijd brengt onder de vlag WAW! nieuws over starters en groei-bedrijven.



Marie Martens en haar partner Filip Mineve kozen er bewust voor hun start-up Tally vanaf het begin zelf te financieren. © JOSEFIEN TONDELEIR

## ‘Het geld van klanten is het beste kapitaal’

Start-ups die **zonder extern kapitaal** groeien doen dat soms noodgedwongen omdat investeerders (nog) niet willen toehappen, soms heel bewust. ‘Ondernemers zonder veel middelen moeten creatief zijn.’

**EMMA VERPLANCKE  
EN WIM DE PRETER**

Voor wie alleen op het nieuws afgaat, lijkt het wel alsof kapitaal ophalen een voorwaarde is om het als start-up te maken. Die vaak belangrijke mijlpalen kunnen bepalend zijn voor de groei en de strategie van een bedrijf. Soms zit er ook een glorieus kantje aan: wie bekende namen als aandeelhouder kan strikken, krijgt vaak aandacht van de media.

Maar honderden minder zichtbare ondernemers proberen het op eigen kracht te

maken, ‘bootstrapped’ in het jargon. Ze bouwen hun bedrijf met eigen spaarcenten, geld van familie en vrienden of de eerste verkopen, en houden externe investeerders buiten de deur.

Een ‘bootstrap’ is letterlijk de lus aan de bovenkant van hoge laarzen waarmee je die kunt aantrekken. De Engelse uitdrukking ‘to pull oneself up by one’s bootstraps’, jezelf omhoog hijsen aan je eigen laarzen, betekent dat je voortkomt op eigen kracht, zonder hulp van anderen.

### Zwarte cijfers

De Gentse start-up Tally, die software bouwde om online formulieren te maken, doet dat al sinds zijn oprichting in 2020. Marie Martens en haar partner Filip Mineve kozen er bewust voor hun bedrijf vanaf het begin zelf te financieren. ‘Zo hoeven we alleen verantwoording af te leggen aan onszelf, bepalen we onze eigen strategie en groeien we in ons tempo’, zegt Martens.

Omdat ze de klemtoon op winstgevendheid legden, boekt Tally al sinds de oprichting zwarte cijfers. ‘We wilden geen tijd verliezen met het pitchen van ons idee aan investeerders, maar hebben meteen gefocust op het naar de markt brengen van ons product.’ Tally kreeg wel interesse van investeerders, maar ging daar bewust niet op in. ‘We zijn niet tegen het ophalen van geld, maar er is ook een andere weg. Ondertussen is het een deel van ons DNA.’

‘Bootstrappen kan ook een tijdelijke oplossing zijn voor start-ups die nog geen investeerders kunnen overtuigen. ‘Tot enkele

**We geloven dat ondernemers het creatiefst zijn als ze weinig middelen hebben.**

**Victor Mortreu**  
Medeoprichter Just Russel

jaren geleden zag je nog ondernemers die met een powerpoint van tien slides een half miljoen of een miljoen euro konden ophalen. Dat lukt vandaag niet meer’, zegt Aelbrecht Van Damme van de financiële adviesbureau The Harbour.

De implosie van waarderingen in Silicon Valley, de oorlog in Oekraïne en de energiecrisis maakten een einde aan de periode van ‘makkelijk’ geld. Zo lang mogelijk ‘bootstrappen’ is vandaag het unanieme advies van experts. ‘Door een tijd gratis te werken en al een eerste product te bouwen zonder extern kapitaal, toon je investeerders dat je discipline hebt, en de drive om iets op te bouwen’, zegt David Dessers van Cresco, een advocatenkantoor dat veel met groei-bedrijven werkt.

### Laserfocus

De Gentse start-up Otamiser, die software bouwt om hoteluitbaters zichtbaarder te maken op boekingsites, werkte de eerste 1,5 jaar op eigen kracht. ‘Het was een periode waarin we heel veel hebben geleerd en inzicht kregen in waar we naartoe wilden,’

zegt CEO en medeoprichter Bart-Jan Leyts. ‘Bootstrappen leidt tot een laserfocus op de essentiële zaken.’ Als je alles zelf betaalt, moet elke beslissing de juiste zijn. Over onze eerste aanwerving of de aankoop van een nieuwe softwaretool hebben we heel diep nagedacht’, zegt Leyts. Die focus veranderde nadat het bedrijf in juni ruim 2,5 miljoen euro had opgehaald. ‘Toen werd snelheid plots veel belangrijker.’

Wie geen rekening moet afleggen aan investeerders, heeft ook meer ruimte om eigen keuzes te maken. ‘We werken in een heel competitieve markt waar we ons moeten onderscheiden van de massa. We doen dat door het grootste deel van onze diensten gratis aan te bieden. Maar dat zou misschien niet kunnen met investeerders aan boord’, zegt Martens.

Bootstrappen komt vaak voor bij softwarebedrijven die geen grote kapitaal-investeringen moeten doen. Maar het kan ook in andere sectoren. De oprichters van Just Russel, een aanbieder van gezonde voeding en diensten voor huisdieren, hebben nog meer dan 75 procent van de aandelen in handen. Ze hanteren een heel kostenbewuste cultuur met een minimum aan extern kapitaal.

‘Dat is een heel bewuste keuze’, zegt medeoprichter en CEO Victor Mortreu. ‘We geloven dat ondernemers het creatiefst zijn als ze weinig middelen hebben.’ Just Russel hanteert de regel dat elke investering in een jaar moet worden terugverdiend. ‘We lezen ook liever machines dan ze te kopen, zodat we onze groei kunnen

