

Old Boys netwerk voor start-up financiering

Amsterdam 10 november 2015. Ambitieuze ondernemers in de vroege groeifase koppelen aan de (voormalige) top van het Nederlandse zakenleven. Dat is het doel van investeringsinitiatief The Herd van BrownCow. The Herd richt zich op investeringsaanvragen van €200k tot €1 mln en wil daarmee een brug slaan tussen het informele “seed” circuit en durfkapitalisten. BrownCow heeft met The Herd de ambitie in vijf jaar €25 miljoen aan investeringen te coördineren tussen start-ups en het netwerk van informal ‘angel’ investeerders. Zij pakken aanvragen individueel of in formatie op.

Op dit moment zijn zestien investeerders bij The Herd aangesloten, waaronder voormalig Sligro CEO Abel Slippens, oprichter van TIIN Capital Michiel Bloemer, zorgondernemer Loek Winter en oprichter van Value Creation Capital Aldebert Wiersinga. De komende tijd zal dit aantal zich verder uitbreiden. Ook Rabobank, al partner van BrownCow, heeft zich bij The Herd gevoegd. "Om te kijken of we investeringen kunnen aanvullen met een bancaire lening", aldus Stefan Lohuis, directeur MKB Amsterdam. "Als zulke ervaren mannen instappen, dan is dat een goed teken."

The Herd gelooft in de kracht van het verbinden van “de geestdrift van groen en de ervaring van grijs”, aldus Kurt Hamming, samen met David van der Meulen oprichter van BrownCow en The Herd.

De ondernemers die worden geselecteerd ondergaan een strenge selectieprocedure. Criteria waaraan een startup moet voldoen om in aanmerking te komen zijn o.a.:

- een omzet van minimaal €100k
- ten minste twee fulltime ondernemers
- beschikken over een schaalbaar business model

“Na de eerste schifting volgen twee sessies met senior (investerings)experts uit het BrownCow netwerk. Zij lichten met de ondernemers het business plan, de pitch en de waardering door en scherpen die waar nodig aan”, vertelt Hamming. “Vervolgens bespreken ze met de ondernemers zaken als due diligence, term sheets en (notariële) documentatie.”

Abel Slippens over *The Herd*: “Ik geloof dat we de ambitieuze ondernemers van nu met kennis, netwerk en kapitaal extra mogelijkheden kunnen geven om een succesvol bedrijf te bouwen”. Daarnaast zegt hij het ook als een “maatschappelijke verantwoordelijkheid” te zien om “de volgende generatie ondernemers op weg te helpen.”

“Een groot voordeel van *The Herd* voor serieuze informele investeerders is de grondige selectieprocedure”, zegt Michiel Bloemer. “Als individu heb je de tijd niet om te selecteren”.

BrownCow koppelt startups in de groeifase aan de ex-top van het zakenleven voor kennis, ervaring en netwerk. Het idee voor The Herd is ontstaan omdat veel ondernemers BrownCow benaderden met de vraag om hen te koppelen aan investeerders uit het BrownCow-netwerk. Deze ondernemers hadden veelal kapitaalbehoeften tussen de €200k en €1 mln. Daarnaast bleken diverse bij BrownCow aangesloten experts op zoek te zijn naar goede ondernemers, die ze naast hun ervaring en netwerk ook met kapitaal kunnen helpen groeien. Om hen te koppelen heeft BrownCow *The Herd* opgericht.

Naast investeringen realiseren via *The Herd* helpt BrownCow groei-ondernemers om betere bedrijven te bouwen, met 1-op-1 mentoring, masterclasses en trainingen van oud-CEO's van multinationals, gevestigde ondernemers en industry experts.

Bij BrownCow zijn ruim 140 startups aangesloten, waaronder [Sowifi](#), [Starred](#), [Fanly](#), [Hutspot](#), [SolarMonkey](#), [Moyee Coffee](#), [ROOMLR](#), [Evenses](#) en [Seepje](#). Daarnaast zijn er 120 oud zakenlieden aangesloten, inclusief voormalig Heineken CEO Thony Ruys, oud Sanoma CEO Dick Molman, de voormalige vice president van TomTom Lucas Wildervanck, fashion ondernemer Coen de Bruin, gerenommeerd headhunter Mienke Schaberg en voormalig voorzitter van Kempens&co Jan Willem Meeuwis.

David van der Meulen en Kurt Hamming (oprichters BrownCow en *The Herd*)



Abel Slippens ([BrownCow expert profile](#))



Tony Ruijs ([BrownCow expert profile](#))

