

# the Lot

kwartaalmagazine van Lothian  
Q1-2008



## deze Lot:

<b>a lot to tell</b> zaaien en oogsten...	<b>1</b>
<b>breaking news</b> verhuisd   media movies66   jo66	<b>1</b>
<b>heart of lothian</b> itzard schouten	<b>2</b>
<b>background</b> investeren in durfkapitaal	<b>3</b>
<b>in sight</b>	<b>3</b>

The Lot kan als PDF-  
bestand worden ge-  
download van  
[www.lothian.nl](http://www.lothian.nl)



Hazeldonk 6049  
4836 LA Breda

+31(0)76 8795357  
+31(0)6 46335727  
+31(0)6 17772857  
[info@lothian.nl](mailto:info@lothian.nl)

## a lot to tell

### 'zaaien en oogsten'...

De eerste Lot van 2008. En 2008 wordt een belangrijk jaar voor Lothian. In 2007 hebben we veel gezaaid, en hoewel dat zaaien uiteraard ook dit jaar nog zal doorgaan, verwachten we toch ook al onze eerste oogst...

Op onderzoeksgebied lopen we goed op schema. Weliswaar hebben we bij het Movies66-project wat tegenslag gehad, maar met Rob Geurts hebben we een uitstekende student gevonden om het onderzoek voort te zetten. Hetzelfde volle vertrouwen hebben we in Karin van Opstal, die net is gestart met een nieuw onderzoek met de werktitel *jo66*. Het gaat hier om het in kaart brengen van de markt voor een innovatief coffee-to-go-concept. En als de mogelijkheid zich voordoet, zullen we dit jaar ook nog een onderzoek laten uitvoeren in het kader van één van onze vergadercon-

cepten: *Meet66* en *Cocon66*. Er wordt ook veel werk gestoken in de marketing van de *Lothian*-naam.

De komende twee tot drie maanden zullen we dan ook veel in de (regionale) media te zien zijn. Dat zal ons veel publiciteit opleveren, waar we jullie uiteraard van op de hoogte zullen houden. Verder ontwikkelen we op dit moment een aantal strategische samenwerkingsverbanden met belangrijke partners, die niet alleen bekendheid maar ook continuïteit op zullen gaan leveren. Ook hierover vertellen we jullie in een later stadium meer. Tot slot helpt ook onze verhuizing mee aan onze professionalisering; een zelfstandig pand met goede voorzieningen, goed bereikbaar in het midden van ons geografisch doelgebied!

Eén van de speerpunten van Lothian was en is de opstart van ons eerste deelconcept, *GoKart66*. Hoewel we recent

Alex Sanders *managing director*

héél dichtbij de realisatie hiervan waren, is dat helaas nog niet gelukt. Wel weten we hierdoor dat *GoKart66* meer dan levensvatbaar is, en hebben we veel inzicht gekregen in de diverse mogelijkheden om op te kunnen starten. We zoeken dan ook actief door, en zijn alert op de juiste kans. In de vorige Lot citeerden we een mooie uitspraak van Richard Branson (Virgin): *'Business opportunities are like buses; there's always another one coming'...* Zo is het hier ook: de juiste opportunity komt vanzelf, en op dat moment zullen wij er ook zijn!

Naast *GoKart66* kunnen we op korte termijn ook verschillende andere deelconcepten van *LOT66* naar de markt brengen. Wij hebben er dan ook het volste vertrouwen in dat er in 2008, behalve gezaaid, zeker ook geoogst kan worden!

Tot de volgende Lot!

## breaking news

Géke Koppelaar *manager marketing & communication*

### Lothian is verhuisd!

Sinds 9 februari is Lothian gevestigd op een nieuwe locatie: Hazeldonk 6049 in Breda. Ons zelfstandige pand ligt op het industrieterrein Hazeldonk aan de A16, op de grens met België. Hier gaan we verder met het ontwikkelen en opzetten van onze bedrijfsideeën. We hebben voor deze locatie gekozen vanwege de uitstekende bereikbaarheid (direct aan de snelweg) en de relatief korte verbindingen naar de Randstad en België.

### Movies66-onderzoek overgenomen

Met ingang van 4 februari 2008 is het afstudeeronderzoek naar Movies66 (Cinema on Demand) overgedragen door Mirjam de Winter aan

Rob Geurts. Rob is bezig met zijn afstudeertraject bij de Fontys Hogeschool in Eindhoven, waar hij de opleiding Management, Economie en Recht (MER) volgt.

### Lothian in de media

De komende periode zal Lothian regelmatig in de media komen! Diverse businessbladen in Brabant plaatsen artikelen over ons, waardoor we meer naamsbekendheid zullen krijgen. Ook is er op korte termijn een interview te zien bij het tv-programma *Booming Business* van Omroep Brabant. Alle media-uitingen zullen uiteraard op onze website worden geplaatst. Houd onze website de komende maanden dus in de gaten!!  
<http://www.lothian.nl>

### Nieuwe afstudeerder

Met ingang van 25 februari 2008 is Lothian opnieuw een nieuwe afstudeerstagiaire rijker! Karin van Opstal is, net als Rob Geurts, bezig aan haar laatste periode van de opleiding MER in Eindhoven. Zij gaat de komende periode onderzoek doen naar *jo66*, een coffee-to-go concept van Lothian. Karin zal tot juni 2008 bezig zijn met haar onderzoek.



**Meer weten over Etopia?**

Etopia BV  
www.etopia.nl

tel: +31(0)23 5283485  
e-mail: info@etopia.nl

## heart of lothian

Géke Koppinol *manager marketing & communication*

Itzard Schouten is directeur van vormgevings- en reclamebureau Etopia in Haarlem. Bekend van de winnende internetsite "Pink Ribbon" en van een groot aantal andere produkten, zoals de ICT-Barometer van Ernst & Young. Daarnaast is hij, in zijn spaarzame vrije tijd, mentor bij In-Holland, waar hij studenten begeleidt bij het opzetten van zogenaamde mini-ondernemingen.



"In het kader van de zogenaamde miniondernehmungen zijn VNO-NCW, en de scholen die aan dit concept meedoen, voortdurend op zoek naar mentoren met een eigen bedrijf. Dat bedrijf heb ik, en ik vind het ook hartstikke leuk om jongeren te begeleiden. Ik heb zelf geen broers of zusjes, dus stiekum ben ik nu een beetje een soort grote broer. Ik ben sinds 2001 mentor bij InHolland; dat is nu dus 7 jaar. Het idee achter miniondernehmungen is dat leerlingen in groepjes van vier tot tien man in een half jaar tijd een eigen bedrijfje uit de grond stampen. Daar is alles "echt" aan: ze moeten aandelen verkopen, ze krijgen een startkapitaal, er is een accountant bij betrokken, ze krijgen een fiscale status en ze moeten BTW betalen. De investeringen waar ze mee moeten werken liggen tussen de 1000 tot 2000 euro. Daar moeten ze dan hun

eigen salaris van betalen, maar ook alle uitgaven die voor hun bedrijf of prototype nodig zijn. Het doel van de onderneming is om winst te maken, maar ook dat ze praktische marketingtechnische en economische vaardigheden leren. Best een hele klus als je 17, 18, 19 jaar oud bent.

### Vragen en luisteren

Ieder half jaar krijg ik een nieuwe groep. Soms gaat het slecht, soms hebben ze briljante ideeën. Mijn rol is om die ideeën te beoordelen en om ze verder te helpen via advies en begeleiding. Mijn persoonlijke mening is: hoe beter de groep, hoe vaker ze me inschakelen. Daarmee bedoel ik niet dat ik de winstgevende factor van het project ben, maar dat succesvolle ondernemers bereid zijn om veel te vragen en goed te luisteren. Hoe meer ze me dus vragen, hoe groter dus vaak het succes. Het succes van een project wordt uiteindelijk op twee manieren gemeten; er wordt gekeken of de business een succes is, én er wordt gekeken of ze het goed hebben gedaan conform hun studie-eisen. Zelf vind ik het vooral leuk om hun enthousiasme te zien bij het starten van hun onderneming. Bij jezelf gaat dat er op een bepaald moment vanaf, en wordt het *business as usual*. Voor hen is alles nog helemaal nieuw en spannend. Dat motiveert me. Daarnaast vind ik het ook wel een beetje leuk dat ze mijn mening waarderen. Ook dat wordt minder als je wat ouder wordt. Verder zijn hun ideeën vaak heel innovatief en dat is ook voor mij heel leerzaam. Ook dat maakt het voor mij heel leuk om met ze te werken. Ze zijn onbedorven en kijken heel fris tegen zaken aan. Voor ons – als doorgewinterde ondernemers – is het

vaak veel moeilijker om op iets nieuws te komen. Ben ik wel eens jaloers op.

### Ondernemersvaardigheden

Een mini-onderneming opzetten helpt absoluut om ondernemersvaardigheden te leren. Je bent voortdurend met de praktijk bezig en je moet vaak keihard werken. Daardoor leer je dat het niet alleen draait om een leuk idee, maar ook om een juiste rolverdeling, een goede marketing, slim management, en dat een eigen bedrijf veel bloed, zweet en tranen kost. Jammergenoeg kiezen de meesten uiteindelijk toch gewoon voor een vaste baan later. Dat komt omdat de stap om na je studie voor jezelf te beginnen toch vaak te groot en te moeilijk is. Ze hebben vaak te weinig houvast en ook geen geld. Daarnaast zijn veel financiële instellingen niet gemotiveerd om hen te ondersteunen, vanwege hun onervarenheid.

### Lothian

Persoonlijk denk ik dat Lothian echt een gat in de markt is wat dat betreft. Lothian slaat een brug tussen de huidige studies - een stage of afstudeeropdracht - en de markt - een eigen bedrijf - en biedt jongeren wél de kansen, begeleiding en ondersteuning die ze nodig hebben. Volgens mij is Lothian daar op dit moment uniek in. Het enige vergelijkingsmateriaal dat ik binnen het bedrijfsleven kan bedenken, zijn de zogenaamde *traineeships* van bedrijven als Shell. Maar dat is natuurlijk een hele veilige manier om het vak te leren. Zonde dat niet meer bedrijven werken zoals Lothian. Veel van onze jongeren zouden namelijk maar wat graag voor zichzelf beginnen, en hebben daar absoluut de kwaliteiten en vaardigheden voor!"

## background

Tom Zwartjes *manager business development*

### Investeren in durfkapitaal

Er zijn natuurlijk verschillende manieren om de financiering van je nieuwe onderneming rond te krijgen. Met een krediet van de bank, een erfenis, wat geluk in de staatsloterij of een goede gut-feeling op de aandelenmarkt kun je heel wat bereiken. Maar soms net niet genoeg. Financiering door bedrijven en privé-personen – ofwel durfkapitaal – kan in dat geval een oplossing bieden. Deze vorm van financiering speelt dan ook een steeds grotere rol.

De term durfkapitaal is afgeleid van de Engelse benaming *venture capital*. In het Nederlands is het vooral een verzamelnaam voor verschillende partijen (de durfkapitalisten of durfinvesteerders) die geld steken in startende bedrijven of in nieuwe activiteiten van bestaande bedrijven. Vaak wordt een particuliere investeerder ook aangeduid met *informal investor*. Onderzoek in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken naar deze *informal investors* toont aan dat 92% van hun investeringen, in de categorie *innovatieve starter* valt (*Bureau Bartels, 'De markt voor Informal Investors', 2003*).

### Hoger risico, meer rendement

De term durfkapitaal geeft aan dat er 'durf' voor nodig is. Er moet sprake zijn van vertrouwen van de investeerder in het succes van het bedrijf of de nieuwe bedrijfsactiviteit. Een durfinvesteerder moet vaak ook meer op zijn gevoel werken dan dat hij af kan gaan op harde feiten, omdat een cijfermati-

ge onderbouwing bij de start lang niet altijd volledig aanwezig is. Durfkapitaal heeft daardoor een hoger risico, maar kan ook een veel hoger rendement opleveren wanneer het nieuwe bedrijf een succes blijkt te zijn. Uit het hierboven beschreven onderzoek van het ministerie van Economische Zaken komt naar voren dat de *informal investors* in veel gevallen vooral 'kleine' investeringen doen; 59% van de particuliere durfkapitalisten investeert tot maximaal € 50.000 per bedrijf. Dat gebeurt vooral op een directe manier, dus zonder tussenkomst van bijvoorbeeld een beleggingsfonds of participatiemaatschappij.

### Essentieel voor startende bedrijven

Zo langzamerhand is financiële ondersteuning van durfinvesteerders bijna een noodzaak geworden bij het starten van een nieuwe onderneming. Zeker als er sprake is van een nieuw concept. In het huidige financiële klimaat is de kredietverstrekking door banken allang niet meer voldoende om alle kosten van de opstart te dekken. Banken zijn namelijk van nature risicomijdend en verstrekken daarom geen enorme bedragen aan startende bedrijven waarvan het bedrijfsconcept zich nog niet bewezen heeft. Een hoog - compenserend - eigen vermogen (al dan niet op basis van durfinvestering) is dan dus het enige middel om de bankkredieten nog wat op te schroeven.

### Durfkapitaalregeling

Er bestaat voor durfinvesteerders die geld steken in

startende bedrijven een interessante overheidsregeling. Deze regeling, de *durfkapitaalregeling* (vroeger ook wel Tante Agaath-regeling genoemd), geldt voor achtergestelde leningen met een bedrag tussen de € 2.269 en € 53.421 per bedrijf waar geld in wordt geïnvesteerd. Dankzij de regeling kunnen geldschieters een korting van 1,3% op hun inkomstenbelasting krijgen en een vrijstelling van vermogensrendementsheffing in box 3. Opvallend is dat de regeling ondanks alle voordelen nauwelijks wordt gebruikt. Dat komt, volgens het onderzoek van het ministerie van Economische Zaken, omdat veel investeerders hun geld inleggen via een BV (83%), waardoor het recht op de regeling wegvalt.

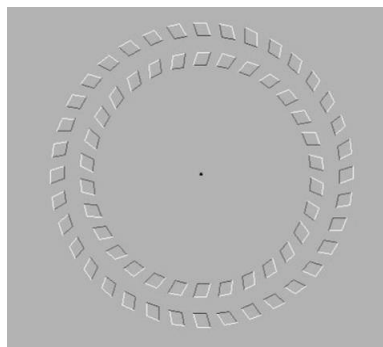
### Durf!

Het zal jullie niet verbazen, maar ook Lothian heeft te maken met bovenstaande situatie. Ook wij hebben contact gezocht met verschillende banken, en - hoewel er grote verschillen zijn - geven zij allen aan dat ze maar voor een beperkt gedeelte krediet beschikbaar kunnen stellen. We zijn dus op zoek naar durfinvesteerders om het gat in onze financiering te dichten. Op dit moment zijn we al met vijf financiers rond, en voeren we gesprekken met ongeveer twintig andere partijen. De verwachting is dat we daarbij op korte termijn met een aantal van deze partijen een akkoord kunnen bereiken.

Heb je ook interesse om te investeren in ons bedrijf en hebben wij hierover nog geen contact met je gezocht? Dan horen wij dat graag van je! In ruil voor je inleg bieden wij een aantrekkelijke rentevergoeding, met de mogelijkheid om de investering op termijn om te zetten in aandelen. Met die inleg help je ons niet alleen om onze bedrijfsideeën te ontwikkelen, maar ondersteun je ook een groot aantal ambitieuze jonge starters die via ons bedrijf een grote carrière willen maken!

## in sight...

*Kijk naar de zwarte stip in het midden en beweeg je hoofd naar voren/achteren*



*Ondernemen is als een auto; het rolt niet vanzelf, behalve bergaf.*

**Amerikaans gezegde**