

SJOERD MOL EN THOMAS MENSINK

STARTUP FUNDING

**ALLES OVER VENTURE CAPITAL EN
HOE JE HET BINNENHAALT**

© 2022 Sjoerd Mol en Thomas Mensink

Eerste druk: januari 2022

Uitgever: MeMo Media Vof

Auteurs: Sjoerd Mol en Thomas Mensink

Redactie: Haags Bureau | Boekenmakers

Omslag en illustraties: Studio Uitslag

Binnenwerk: Haags Bureau | Boekenmakers

Druk: Pumbo.nl

ISBN 978-90-832134-0-8

NUR 160

Hoewel de uitgever en de auteurs hun best hebben gedaan om dit te voorkomen, kunnen zij niet garanderen dat er geen onjuistheden in dit boek zitten. Er kan ook niet gegarandeerd worden dat dit boek of de adviezen die hierin staan geschikt zijn voor een specifiek doel. De strategieën en adviezen die in dit boek zijn opgenomen, zijn mogelijk niet van toepassing op jouw situatie. Het is altijd aan te raden om advies te zoeken bij een professioneel adviseur. De uitgever noch de auteurs kunnen aansprakelijk worden gehouden voor welke acties dan ook die ondernomen worden en gebaseerd zijn op de strategieën en adviezen die in dit boek staan. De lezer blijft zelf volledig verantwoordelijk voor zijn of haar eigen acties.

OVER DE AUTEURS

SJOERD MOL heeft meer dan vijftien jaar ervaring met startup financieringen. Als partner bij advocatenkantoor Benvalor begeleidt hij ondernemers en investeerders bij venture capital transacties. Hij is betrokken geweest bij meer dan honderd investeringstrajecten. Sjoerd heeft als co-founder van Capital Waters standaard dealdocumentatie beschikbaar gemaakt voor iedere Nederlandse startup of venture capital investeerder. Hij schrijft en geeft regelmatig lezingen over startup financiering. Sjoerd is co-auteur van *Venture Capital Deal Terms: a guide to negotiating and structuring venture capital transactions* en heeft bij de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen (NVP) verschillende cursussen over venture capital opgezet. Hij is als mentor en adviseur betrokken bij diverse incubators en accelerators en zit in het investeringscomité van BOM Brabant Ventures. Sjoerd heeft tevens ruime ervaring als M&A advocaat en is regelmatig betrokken bij het oprichten van investeringsfondsen. Sjoerd studeerde Rechten en Law & Economics aan de Universiteit van Utrecht.

THOMAS MENSINK is startup- en investment analyst bij Golden Egg Check. Hij schreef zijn thesis over de criteria van investeerders (wat de basis heeft gevormd voor de startup-beoordelingsmethodiek van Golden Egg Check) en is sindsdien oneindig geïnteresseerd in de wereld van venture capital. Thomas verzamelt en analyseert veel data over venture capital investeringen in Nederland. Hij helpt startups om hun investor readiness te vergroten en met relevante investeerders in contact te komen. Hij werkt ook als scout voor een aantal investeringsfondsen in Nederland. Onlangs heeft hij met Golden Egg Check een fonds opgezet om samen met andere venture capital investeerders te investeren in startups. *STARTUP FUNDING. Alles over venture capital en hoe je het binnenhaalt* is Thomas' eerste boek, hij schrijft wel vaker blogartikelen over startups en venture capital. Hij is ook host van de *At The Money-podcast*, waarin hij spreekt met ondernemers en investeerders over groei- en investeringsstrategieën. Thomas studeerde Technische Bedrijfskunde en Financial Engineering aan de Universiteit Twente.

VOORWOORD

“He, jij bent toch degene van die interessante podcast?” en: “Jij schrijft toch van die goeie stukjes over deal terms?” Zo leerden we elkaar kennen. Jarenlang bewogen we langs elkaar heen in de Nederlandse startup scene tot we elkaar twee jaar geleden tegenkwamen op een startup feestje. Behalve een passie voor groeibedrijven en het financieren daarvan, ontdekten we ook dat onze kennis, ervaring en achtergronden enorm goed op elkaar aansloten. Zo raakten we verder in gesprek. “Wat zou het mooi zijn om een boek te schrijven waarin onze kennis en ervaring samenkomt”, zeiden we.

En dat hebben we gedaan. We hebben een boek geschreven over de context van een venture capital deal. Wie zijn de spelers? Hoe werken venture capital fondsen? Waar kijken ze naar? Wat zijn de belangrijke deal terms? Hoe verloopt het proces? Het is een boek geworden dat vooral heel praktisch is. Het biedt een startup die geld op wil halen een handleiding: er staat van A tot Z in beschreven hoe dit aan te pakken.

We hebben het boek vooral geschreven voor first time ondernemers die geld op willen halen bij venture capital investeerders. Tegelijkertijd denken we dat het boek voor een veel bredere groep interessant is, zoals ondernemers die nog niet toe zijn aan het ophalen van geld, maar zich wel willen oriënteren op wat (wellicht) komen gaat. We hopen ook dat dit boek interessante inzichten biedt aan venture capital investeerders, serial entrepreneurs, angel investors, advocaten, incubators, coaches, studenten en eigenlijk iedereen die geïnteresseerd is in startup financieringen.

Hoewel de startup die geld op wil halen centraal staat in dit boek, hebben we geprobeerd een gebalanceerd perspectief te bieden tussen het gezichtspunt van startups en dat van investeerders van zaken zoals het fundraising proces en

deal terms. We zijn van mening dat de belangen van startups en investeerders veel meer parallel lopen dan soms wordt gedacht. Beiden hebben hetzelfde doel: de onderneming tot een groot succes te maken.

Wij geloven dat startups de toekomst hebben, en dat het Nederlandse tech-landschap nog maar in de kinderschoenen staat. Als startup probeer je iets te creëren, de status quo uit te dagen en de wereld te veranderen omdat je denkt dat iets beter, sneller, goedkoper, mooier of duurzamer kan. De juiste investeerders kunnen van onschatbare waarde zijn om deze doelen te verwezenlijken. Met dit boek hopen wij – hoe klein dan ook – een steentje bij te dragen aan jouw startup, aan het Nederlandse startup ecosysteem en indirect aan de toekomst van deze wereld.

The rest is up to you...

Ga ervoor. *Make the magic happen!*

Sjoerd Mol
Thomas Mensink

PS. Wanneer je dit boek straks hebt gelezen en het jou heeft geholpen bij het ophalen van een investering, dan zouden we het bijzonder waarderen als je andere ondernemers ook over dit boek vertelt. Dat kan via een review op onze website (www.startupfundingboek.nl) of op de plek waar je het boek gekocht hebt. Op die manier hopen we meer ondernemers te kunnen helpen bij hun startup funding. Dank je wel!

INHOUD

Over de auteurs	5
Voorwoord	6
Inleiding	15
1. Venture Capital	18
1.1 Geld ophalen dus, of... toch niet?	19
1.2 Welke investeringsvorm past bij mijn startup?	23
1.2.1 Aandelen	24
1.2.2 Converteerbare lening	26
1.2.3 Non-dilutive financing	32
1.2.4 Overige startup funding mogelijkheden	37
1.3 Welke investeerder past bij mijn startup?	41
1.3.1 Typen investeerders	41
1.3.2 De startup funding lifecycle	47
1.3.3 Wat investeerders toevoegen aan je startup (naast geld)	51
1.4 Het business model van venture capital investeerders	55
1.4.1 Investering, groei en exit	55
1.4.2 Grip op de zaak	58
1.4.3 VC economics: fonds en portfolio	59
1.4.4 De investment thesis van investeerders	64
1.4.5 Pas je bij het venture capital model?	65
2. Investor readiness	68
2.1 Investor readiness: hoe 'ready' is je startup?	69
2.1.1 Wat is investor readiness?	69
2.1.2 Criteria vanuit Limited Partners	70
2.1.3 Voordeurcriteria: snelle ja/nee-vragen	72

2.2	Potentie en haalbaarheid	73
2.2.1	Risico versus rendement	73
2.2.2	De startup formule	79
2.2.3	Potentie: hoe groot het kan worden	81
2.2.4	Haalbaarheid: hoe dan?	82
2.2.5	De Startup Matrix: wat is je startpunt?	83
2.3	De belangrijkste criteria van investeerders	86
2.3.1	Team	87
2.3.2	Executie	92
2.3.3	Groei	93
2.3.4	Waardepropositie	95
2.3.5	Concurrentievoordeel	97
2.3.6	Marktkans	98
2.3.7	Investeringskans	99
2.3.8	Overige criteria	101
2.4	Ben jij investor ready?	108
2.4.1	Doe de investor readiness check	109
2.4.2	Hoe goed scoor je op de criteria?	110
2.4.3	Het Investor Readiness Canvas	114
2.4.4	Investor readiness in de context van investeerders	116
2.5	Vergroot je investor readiness	118
2.5.1	Quick wins en strategische verbeteringen	118
2.5.2	Word een Money Maker	120
2.5.3	Leer van feedback	126
2.5.4	De rol van investeerders bij potentie en haalbaarheid	127

3.	Fundraising	132
3.1	Het fundraising proces	133
3.2	Vorbereiding	135
3.2.1	Netwerken	136
3.2.2	Tijdslijnen	139
3.2.3	Wie doet wat?	143
3.2.4	Financiële voorbereiding	144

3.3	Documentatie	151
3.3.1	Pitchdeck	152
3.3.2	Investment memorandum	155
3.3.3	Financieel model	157
3.3.4	Dataroom	159
3.3.5	Website	162
3.4	In contact komen met investeerders	163
3.4.1	Investor search	164
3.4.2	Het benaderen van investeerders	167
3.4.3	Gevonden worden	170
3.5	Gesprekken en onderhandelingen	172
3.6	Overig	176

4. Termsheet **178**

4.1	Algemene aspecten	179
4.1.1	De termsheet	179
4.1.2	De cap table	181
4.1.3	Wel of niet bindend	184
4.2	Economische rechten investeerders	187
4.2.1	Milestones	187
4.2.2	Liquidatiepreferenties	191
4.2.3	Anti-verwateringsrechten	196
4.2.4	Garanties en vrijwaringen	200
4.3	Controlerechten investeerder	205
4.3.1	Board nomination rights	205
4.3.2	Goedkeuringsrechten	209
4.3.3	Overdrachtsbeperkingen	213
4.3.4	Drag along en tag along	216
4.4	Overige belangrijke punten	220
4.4.1	Founder vesting	220
4.4.2	Good leaver / bad leaver	223
4.4.3	Pay-to-play	228

4.5	ESOP's	229
4.5.1	Optieplan	230
4.5.2	Stock Appreciation Rights	231
4.5.3	Certificaten van aandelen	232
4.5.4	Andere varianten	233
4.5.5	Voorwaarden ESOP's	234

5. Closing the deal **238**

5.1	Due diligence	239
5.1.1	Waar sta je?	239
5.1.2	Aandachtsgebieden	240
5.1.3	Dataroom	243
5.1.4	Kosten	244
5.2	De contractsdocumentatie	246
5.2.1	Participatie-overeenkomst en aandeelhoudersovereenkomst	246
5.2.2	Managementovereenkomst en IP overdracht	248
5.2.3	Notariële aktes	250
5.2.4	Standaardcontracten	251
5.3	Overige voorwaarden	253
5.3.1	Goedkeuringen	253
5.4	Onderhandelen	254
5.4.1	Proces	254
5.4.2	Valkuilen en tactieken	256
5.5	Samenwerken met de investeerder	258
5.5.1	Als de rook is opgetrokken	258
5.5.2	Ondersteuning van de investeerder	260
5.5.3	Rapportages	262
5.6	On the road(show) again	263

6. Exit **272**

6.1	Voorbereiden op een exit	273
6.1.1	Exit readiness	274
6.1.2	Bereid je organisatie voor	277
6.1.3	Zoek kopers	280

6.2	Strategische verkoop	284
6.2.1	Het deal team	285
6.2.2	Letter of Intent	288
6.2.3	Share Purchase Agreement	289
6.3	IPO	295
6.4	Overige exit-scenario's	299
6.5	Een nieuw avontuur	302
6.5.1	Investeren in startups	303
6.5.2	Een nieuwe startup	305

Afsluiting **309**

Dankwoord **310**

Bijlagen **312**

Venture Capital Lingo	313
Overzicht van investeringscriteria	331
Termsheet template	337

INLEIDING

Toegang tot kapitaal is cruciaal voor het succes van een startup. Vandaar dat veel ondernemers op een gegeven moment overwegen om met venture capital in zee te gaan. Dat is geen eenvoudige beslissing. Venture capital kan je veel bieden, maar brengt ook druk en verwachtingen met zich mee. Wij hopen dat we jou als ondernemer door middel van dit boek wegwijs kunnen maken op dit terrein. Om zo een level playing field te creëren tussen jou en de investeerders die je tegen gaat komen, waarbij je goed voor de dag komt en de door jou gewenste financiering succesvol binnenhaalt.

In dit boek nemen we je stap voor stap mee naar de verschillende fases van het fundraisingsproces. Het begint in hoofdstuk 1 met een uiteenzetting van de verschillende vormen van startup financiering en een uitleg over het business model van een venture capital investeerder. In hoofdstuk 2 gaan we verder met investor readiness. Is jouw startup klaar voor een venture capital investering? We vertellen je hoe een investeerder naar startups kijkt en waar investeerders op letten wanneer ze een startup beoordelen. In hoofdstuk 3 geven we aan hoe je je kunt voorbereiden op gesprekken met investeerders, hoe je een goed pitchdeck maakt en hoe je met de juiste investeerders in contact komt.

Vervolgens komt in hoofdstuk 4 de termsheet aan bod. We gaan uitgebreid in op alle belangrijke bepalingen die hierin terugkomen. Hierbij maken we onderscheid tussen economische rechten en controlerechten die investeerders verlangen. Ook behandelen we in dit hoofdstuk de verschillende vormen van werknemersparticipatieplannen die door startups gebruikt worden. Dan volgt in hoofdstuk 5 het proces om van een termsheet tot een deal te komen, en we beschrijven hoe het er vervolgens aan toe gaat als de deal geclosed is. Dit hoofdstuk bevat ook een paragraaf over onderhandelen en het ophalen van vervolfinanciering. Ten slotte gaan we in hoofdstuk 6 in op de exit door een verkoop of beursnotering. Hoe verloopt dit proces en hoe bereid je het voor?

Persoonlijke inzichten

Veel paragrafen worden afgesloten met onze persoonlijke inzichten of belangrijke aandachtspunten. Deze zijn telkens voorzien van een icoontje van een gloeilamp. Daarnaast hebben we op verschillende plekken inzichten opgenomen van ondernemers en investeerders die langs zijn geweest in de At The Money-podcast van Thomas.

We hebben dit boek geschreven in de context van een Nederlandse venture capital deal. In een Nederlandstalig boek over startups en venture capital is er niet aan te ontkomen dat er voortdurend (vaak Engelse) vaktermen gebruikt worden. We leggen de begrippen de eerste keer dat we ze hanteren kort uit, en ze zijn ook terug te vinden in de verklarende woordenlijst die achterin het boek zit (de ‘venture capital lingo’). Ook is een standaard termsheet als bijlage bijgevoegd. Op onze website www.startupfundingboek.nl vind je nog meer informatie, zoals updates, een Word-versie van de termsheet en een actuele lijst met actieve venture capital investeerders.

Niet één deal is gelijk

We hebben ons best gedaan om een zo volledig beeld te geven van wat je allemaal tegen kunt komen in real life en welke aanpak dit vergt, maar dit boek zal niet álle antwoorden bevatten. Alle deals zijn verschillend, er is er niet één gelijk aan een andere, bovendien zijn wij, de schrijvers, beïnvloed door de ervaringen die wij hebben met fundraising en venture capital transacties. Gelukkig zijn er nog meer boeken, cursussen en websites te vinden over dit onderwerp waar je je licht kunt opsteken. Doe dit vooral en help elkaar beter en slimmer te worden.

We hebben het boek vele malen herlezen met het doel er de laatste foutjes uit te halen, maar er zullen ongetwijfeld nog onjuistheden in terug te vinden zijn. Stuur ons vooral een mailtje als je iets tegenkomt dat niet klopt (mol@benvaor.com of thomas@goldeneggcheck.com), dan passen we dat in een volgende versie aan. We horen het ook graag als je andere inzichten hebt dan je hier hebt gelezen.

We hopen dat dit boek zal helpen je onderneming tot een succes te maken en wensen je veel leesplezier toe!

1.

VENTURE
CAPITAL

1.1 GELD OPHALEN DUS, OF... TOCH NIET?

Venture capital kan je veel brengen. Voorop staat natuurlijk het geld, dat je kunt gebruiken om je plannen mee te realiseren (extra mensen aannemen, meer budget voor marketing etcetera). Veel investeerders brengen echter meer dan geld. Ze stellen hun netwerk beschikbaar, delen hun expertise en geven strategisch advies over onder andere organisatie, groei en internationalisering. Dit kan voor een ondernemer ontzettend waardevol zijn.

Je reputatie

Venture capital kan ook goed zijn voor de reputatie van je bedrijf, zeker als er respectabele investeerders instappen. Als zij zich committeren aan het succes van jouw bedrijf, dan is dat een mooi signaal waarmee het makkelijker wordt om potentiële medewerkers, klanten en vervolginvesteerders te overtuigen. Natuurlijk omdat de continuïteit op korte termijn is gewaarborgd – er is voldoende kapitaal om voorlopig vooruit te kunnen – maar ook omdat mensen met ervaring en expertise zich hebben verdiept in jouw bedrijf en denken: hier zit toekomst in!

Op eigen kracht

Het is duidelijk dat venture capital iets te bieden heeft, maar er is ook veel voor te zeggen om met eigen middelen te groeien, te *bootstrappen* dus. Geld om te groeien haal je dan uit je omzet en/of uit een financiering waarbij je geen aandelen hoeft te verkopen. Sterker nog, het kan zelfs heel verstandig zijn om op eigen kracht te groeien en venture capital investeerders zo lang mogelijk buiten de deur te houden. Je houdt dan de volledige controle over je bedrijf en houdt daarmee de vrijheid om zelf te bepalen wat je gaat doen.

Focus

Bootstrappen zorgt ook voor focus. Als je middelen schaars zijn moet je die zo effectief mogelijk inzetten. Dat dwingt je om goed naar je klanten te luisteren en je te richten op wat voor hen waarde creëert (en op hoe jij vervolgens die waarde verzilvert). Het dwingt je ook om je product en organisatie simpel te houden en geen onnodige dingen te doen. Schaarste kan heel krachtig zijn. Het maakt creatief en schept een noodzaak om prioriteiten te stellen. Juist

door te bootstrappen is er een noodzaak om je *product-markt fit* te vinden en geld te verdienen. Bovendien is het budget waarschijnlijk te beperkt om allerlei extra mensen aan te nemen, dus je team blijft relatief klein en overzichtelijk. Dat maakt het makkelijker om als organisatie snel te leren en waar nodig bij te sturen.

Geld kan verbloemen

Het tegenovergestelde van schaarste – dus als je ruim voldoende geld hebt – kan het volgende effect geven: de extra euro's die je besteedt, leveren niet veel meer op. Je komt echt wel van je geld af, maar kun je het ook omzetten in waarde? Niet voor niets is te vroeg opschalen een van de belangrijkste redenen waarom startups falen. Met geld kun je goed verbloemen dat het business model nog niet helemaal werkt. Je kunt bijvoorbeeld veel geld uitgeven aan marketing om nieuwe klanten binnen te halen (groei!). Maar als die klanten vervolgens snel weer afhaken omdat er niet goed in hun behoefte wordt voorzien, dan is dat een beetje dweilen met de kraan open.

Initieel bootstrappen kan helpen om te weten hoe je geld (je eigen geld, of later dat van een investeerder) het meest zinvol kunt besteden. We kennen startups die met bootstrappen even hard groeien als hun concurrenten die juist wel veel groeigeld hebben opgehaald. Je kunt je voorstellen dat deze laatste groep kritische vragen van hun investeerders kan verwachten.

Dol op tractie

Behalve de vrijheid en de focus die bootstrappen je geeft, kan het je helpen om aan te tonen dat je business model levensvatbaar is. Je wordt gedwongen om je te richten op het genereren van omzet, want dat zorgt voor het geld dat je nodig hebt om je organisatie draaiende te houden. Je kunt pas omzet genereren als je in staat bent om voor een klant een probleem op te lossen of in zijn behoefte te voorzien. Als er steeds meer mensen of bedrijven bereid zijn om voor je product te betalen, dan noemen we dat *tractie*. En als er één ding is waar (Nederlandse) investeerders dol op zijn, dan is het tractie. Doordat je in staat bent om je propositie in de markt te valideren en (organische) omzetgroei aan te tonen, maak je jouw bedrijf interessanter voor investeerders. En omdat

je al risico's in je business model hebt verlaagd (namelijk: of er een marktvraag is, of je een schaalbare oplossing biedt, of klanten tevreden zijn, etcetera) is je bedrijf meer waard geworden. Het is duidelijk dat het vroegtijdig creëren van tractie voor een software bedrijf makkelijker is dan voor een hightech of biotech startup, maar in veel gevallen kun je iets doen om snel tot betalende klanten, of op zijn minst tot commitments te komen.

Touwtjes in handen

Ten slotte brengt bootstrappen je in een comfortabele positie als het gaat om het ophalen van financiering. Je kunt gaan verkennen of een venture capital scenario aantrekkelijk is voor jouw groeipad. Je staat niet met je rug tegen de muur. Het kan voorkomen dat je geen investeerder vindt die op één lijn met jou zit, of dat je er niet uitkomt met een investeerder tijdens het onderhandelen over de voorwaarden van de deal. In dat geval heb je altijd nog de optie om ervan af te zien en te blijven bootstrappen zoals je al deed. Je hebt immers een werkend business model en je kunt overleven zonder extern kapitaal. Je houdt dan zelf controle over het proces. Je kunt later opnieuw onderzoeken of een investeerder alsnog een goed idee is.

Meerdere routes

Net zoals bootstrappen heeft ook venture capital allerlei voor- en nadelen. Hier komen we later in dit boek op terug. Het is in ieder geval goed om te weten dat er meerdere routes naar succes zijn. Sommige business modellen of markten lenen zich beter voor het vroeg en veel venture capital ophalen dan andere. Zeker als er sprake is van hele risicovolle business modellen (met potentieel ook hele hoge rendementen), nieuwe markten waarin de wet van de sterkste geldt, of hele kapitaalintensieve bedrijven, kan het logisch of zelfs noodzakelijk zijn om in een vroeg stadium geld op te halen bij investeerders. Voor veel andere bedrijven is het goed om de afweging te (blijven) maken: venture capital ophalen of nog even blijven bootstrappen?

VINCENT HOOGSTEDER is co-founder van Objectiv, een data science startup. Eerder zette Vincent de app analytics startup Distimo op, die hij uiteindelijk verkocht aan marktleider App Annie. Met Distimo hield Vincent externe investeerders lang buiten de deur. Met Objectiv pakt hij het anders aan: er zijn inmiddels meerdere investeringsrondes opgehaald bij angel investors en (buitenlandse) venture capital fondsen. “Destijds met Distimo was bootstrappen onze strategie. We hebben pas heel laat venture capital opgehaald. We factureerden alle abonnementen per jaar vooruit. Elke euro die binnen kwam werd zo snel mogelijk ingezet om nieuwe mensen aan te nemen om te groeien. Ik denk dat we toen te slecht begrepen dat SaaS bedrijven best wel lang verlieslatend zijn, omdat je moet investeren in een sales- en marketingtraject. Als je echt groot wilt worden, is het lastig zonder venture capital. En dan heb ik het alleen nog maar over de cash, dus los van wat het je kan brengen qua strategie, netwerk en extra firepower. Door het avontuur met Distimo ben ik nu helemaal pro-venture capital.”



Als je een tech startup met grote ambities bent, komt vroeg of laat de vraag op tafel: blijven bootstrappen, of een investeerder aan boord halen? Misschien merk je hier de paradox op: juist door je te richten op klanten in plaats van investeerders word je aantrekkelijk voor investeerders. Zelfs als je voor ogen hebt om een miljardenbedrijf te worden, is het geen gek idee om de basis van je bedrijf op eigen kracht te leggen. Het gaat misschien ten koste van je snelheid op korte termijn – met een smak geld kun je ongetwijfeld harder groeien – maar een succesvol bedrijf opzetten is een marathon en geen sprint. Denk daarom goed na over de timing om aandelen in je bedrijf te verkopen. Heb je de keuze, dan zouden wij je voorstellen om te wachten tot je overtuigd bent van je *product-market fit*. Misschien zijn er nog andere instrumenten die beter bij je passen in deze fase. Later in dit boek zullen we met meer handvatten komen om te bepalen wat voor jou het juiste moment is om te gaan fundraise.