

Het kan wél: Thalita en Lieke halen tot op heden € 3 miljoen op

The Next Closet

Retail

The Next Closet is in 2013 opgericht door Lieke Pijpers en Thalita van Ogtrop en is dé duurzame marktplaats voor tweedehands merkkleding. Onze missie is om de textielketen, na olie de meest vervuilende keten ter wereld, te verbeteren. Dit doen we door middel van een website en een app waar kopers en verkopers unieke designerkleding een tweede leven kunnen geven. Zo strijden we tegen *fast fashion* waarbij voor iedere gelegenheid een goedkoop nieuw shirtje wordt gekocht, en maken we de koop en verkoop van (tweedehands) merkkleding mainstream.

Ambitie: wij willen de grootste duurzame mode-marktplaats met de meeste impact zijn.



Lieke Pijpers en Thalita van Ogtrop
Foto: Anne Timmer

In 2013 begonnen wij ons bedrijf met een klein team en nauwelijks budget in een antikraakpand in Amsterdam-Oost. Tot op heden hebben we € 3 miljoen opgehaald om onze business mee te professionaliseren. Dit dankzij *friends, family & fools* en crowdfunding, in 2018 onze eerste venture capital-investering en in april 2019 nog eens een half miljoen euro van bestaande investeerders. Inmiddels hebben we onze intrek genomen in een mooi pand in Amsterdam-West en is ons team meer dan verviervoudigd. Dankzij ons platform hebben we al miljoenen liters waters, CO2 en chemicaliën kunnen besparen, iets waar wij natuurlijk enorm trots op zijn.

Wat had het bedrijf nodig?

Kapitaal om te kunnen internationaliseren om als bedrijf en team (nog) harder te groeien.

Hoe heeft venture capital hieraan bijgedragen en blijvende waarde gecreëerd?

- In 2018 een flinke kapitaalinjectie van € 1 miljoen van zowel bestaande als nieuwe investeerders, waaronder het Participatiefonds Duurzame Economie Noord-Holland (PDENH) dat wordt beheerd door StartGreen Capital;
- De betrokkenheid van venture capital levert ons *credibility* op en sterkt ons in onze circulaire missie;
- Het uitgebreide netwerk van onze investeerders is erg nuttig en brengt tegelijk duurzame PR voor ons bedrijf met zich mee: vrouwen die erover horen nemen een kijkje op website en worden enthousiast om zelf iets via ons platform te gaan kopen of verkopen;
- Met deze financiering hebben we ons team enorm kunnen professionaliseren en toptalent aangenomen.

Welke resultaten heeft de venture capital-investering bereikt/waar staat het bedrijf dankzij de investering nu?

- Dankzij de investering hebben wij ons platform nu ook in België kunnen lanceren;
- We hebben een groei van minstens 100% kunnen realiseren;
- Voor 2019 hebben we ons team al op volledige sterkte kunnen brengen (16 FTE en 6 stagiairs).

Welke lessen voor andere ondernemers zijn er uit dit proces te trekken/wat zijn de aanbevelingen als het gaat om het aantrekken van venture capital?

- Zorg dat je je data heel goed kent en het marketingmechanisme begrijpt;
- Begin op tijd met het zoeken naar investeerders. Het fundingproces duurt altijd langer dan je denkt. VCs investeren in een team en willen je daarom goed leren kennen. Je bouwt als ondernemer een persoonlijke band op met een investeerder;
- Als je onderneming schaalbaar is en ook nog eens een bijdrage levert aan verduurzaming, heb je bij het aantrekken van financiering tegenwoordig een streepje voor. Gelukkig!