



Kaasstad Kapitaal

Vragenlijst Quick Scan

Sommige vragen worden wellicht al in het pitchdeck beantwoord. Bij die vragen kun je naar het pitchdeck verwijzen.

1. Algemene informatie

- Wat is je persoonlijke passie t.a.v. je product/dienst? Wat was je motivatie om de onderneming te beginnen?
- Beschrijf duidelijk welk probleem je oplost met je product of dienst.
- Op welke manier lost je doelgroep dit probleem nu op, dus nog zonder jouw product of dienst?
- Noem je 3 belangrijkste concurrenten of alternatieve oplossingen en leg uit waar jouw product of dienst zich onderscheidt ten opzichte van deze concurrenten.

2. Huidige eigendomsstructuur

- Hoe ziet de huidige captable eruit?
- Wie vormen het foundersteam en wat zijn hun achtergronden?
- Zijn er familie relaties binnen het team?
- Zijn jij en de eventuele andere founders 100% werkzaam voor het bedrijf of zijn zij ook (mede)eigenaar van andere bedrijven?
- Hoeveel hebben de founders tot nu toe, naast tijd, zelf geïnvesteerd in geld?
- Hoe hoog zijn de managementfees van de founders op dit moment?

3. Omzet

- Graag ontvangen wij de omzetten per maand in de laatste 12 maanden.
- Heb je terugkerende klanten of abonnementen? Zo ja, hoeveel procent van de omzet bestaat hier bij benadering uit?
- Zijn je omzetverwachtingen tot nu toe uit gekomen (zoals wellicht beschreven in eerdere businessplannen? Zo nee, leg uit wat de oorzaak hiervan is.
- Wat is je omzetverwachting voor 2026 en 2027?

4. Investing

- Hoe is de onderneming tot nu toe gefinancierd?
 - ☐ Eigen geld €
 - ☐ Vrienden en kennissen €
 - ☐ Fondsen €
 - ☐ Subsidies €
 - ☐ Banken €
 - ☐ Overige €



Kaasstad Kapitaal

- Hoeveel kapitaal zoek je nu?
- Waar ga je het kapitaal voor gebruiken?
- Welke resultaten/milestones ga je de komende 18-24 maanden realiseren met het gevraagde kapitaal?
- Bereik je met deze kapitaalronde het break-even point of zijn daarna na één of meerdere rondes nodig?
- Hoe lang is de huidige runway?

5. Fundingproces

- Wanneer ben je begonnen met het fundingproces?
- Wat is het voorstel aan nieuwe investeerders?
- Welke kwaliteit bezit jouw ideale investeerder?
- Doen bestaande aandeelhouders / investeerders mee in deze fundingsronde?
Zo ja, voor welk bedrag?
Zo nee, leg uit waarom niet?
- Welke investeerders(groepen) en/of fondsen heb je ook benaderd en gesproken?
- Hoeveel concrete toezeggingen heb je al binnen voor deze kapitaalronde en van wie?

6. Graag ontvangen wij ook de volgende info

- Pitchdeck in het Nederlands
- Jaarcijfers vanaf start van je onderneming
- Tussentijdse interne cijfers lopend boekjaar