



Kaasstad Kapitaal

Van Start tot finish: Pitchreglement Kaasstad Kapitaal

Kaasstad Kapitaal biedt een podium aan geselecteerde ondernemers om hun bedrijfsplan en kapitaalbehoefte te presenteren aan een groep van ruim 80 particuliere investeerders die bij ons zijn aangesloten.

Kaasstad Kapitaal richt op zich op ondernemingen, die:

- langer dan 1 jaar bestaan.
- zich met hun product of dienst duidelijk onderscheiden van hun concurrentie.
- over een team beschikken van top kwaliteit.
- eigen tijd en kapitaal hebben geïnvesteerd in de onderneming.
- bij voorkeur recurring omzet hebben.
- waarde hechten aan zogenaamd 'slim geld', m.a.w. zij willen graag investeerders aan boord die niet alleen kapitaal inbrengen, maar de gehele K3 (Kapitaal, Kennis en Kwaliteiten) met zich meebrengen.

Om de kwaliteit van de pitches te waarborgen én de kans op succesvolle funding te vergroten, hanteren wij de volgende werkwijze, die bestaat uit vijf stappen:

OVERZICHT WERKWIJZE

1. *Persoonlijke kennismaking:* Ontdekken of uw propositie bij Kaasstad Kapitaal kan passen en of de aanpak van Kaasstad Kapitaal bij u past.
2. *Quickscan:* Een beoordeling op hoofdlijnen of uw pitch interessant is voor onze investeerders.
3. *Deep Dive:* Een dieper onderzoek naar haalbaarheid van uw pitch.
4. *Pitch inclusief pitch voorbereiding:*
 - feedback op pitch deck.
 - oefenen van uw pitch.
 - uitgebreide communicatie naar investeerders.
 - aankondiging pitch op social media met uw toestemming.
 - uitgebreide terugkoppeling na uw pitch.
 - *Begeleiding bij voldoende interesse van investeerders:* organiseren en begeleiden van vervolgspraken en onderhandelingen met geïnteresseerde investeerders.
5. *Sluiten van de overeenkomst met investeerders.*

NADERE UITWERKING WERKWIJZE

1. Persoonlijke kennismaking

Dit doen wij online. U vertelt in het kort over uw plannen en waarom u graag investeerders aan boord wilt halen en ik vertel wat Kaasstad Kapitaal u wel en niet kan bieden.



Kaasstad Kapitaal

2. **Quick Scan** op basis van:

- Uw actuele pitchdeck.
- Een door ons gemaakte vragenlijst die wij volledig ingevuld willen ontvangen (zie bijlage).

Na uitvoering van de Quick Scan informeren wij u over onze bevindingen. Als deze naar onze mening voldoende aanknopingspunten bevatten voor een succesvolle pitch bij onze investeerders, willen wij meer gedetailleerd inzicht krijgen in de haalbaarheid en de volledigheid van uw investeringsvraag. Dit is zowel in uw belang als dat van onze investeerders.

Dit doen wij door middel van een zogenaamde Deep Dive. Hiervoor schakelen wij deskundigen in op het gebied van uw branche en/of op bedrijfsmatig vlak.

3. **Deep Dive** bestaat uit de volgende onderdelen:

- Een door ons gemaakte vragenlijst die is afgestemd op uw specifieke situatie. Deze willen wij volledig ingevuld ontvangen.
- Een online sessie om dieper in te gaan op uw onderneming en uw plannen.

Na uitvoering van de Deep Dive informeren wij u over onze bevindingen en zullen waar mogelijk advies en/of verbeterpunten aanreiken.

Als onze conclusie na Deep Dive is dat uw pitch kansrijk is bij onze investeerders, nodigen wij u uit om te pitchen bij Kaasstad Kapitaal. Dit kan zijn op een live bijeenkomst in Alkmaar of via een online pitch.

4. **Pitch**

Vòòr de pitch

Uw pitch duurt maximaal 10 minuten en dient kort en krachtig te zijn. Het doel van de pitch is om investeerders te verleiden om na de pitch met u verder te willen praten en niet om ter plekke meteen een deal te sluiten.

Wij ondersteunen u hierbij door:

- Het bestuderen van uw pitchdeck en geven daar feedback en advies over.
- het voorbereiden op en het daadwerkelijk oefenen van de pitch.

Marketing

Desgewenst kondigen wij op social media aan dat u bij ons gaat pitchen en/of plaatsen het op onze website. Ook achteraf is dit desgewenst mogelijk (zie onder).

Uw pitchdeck sturen wij één week voor de bijeenkomst naar onze leden, zodat zij zich kunnen voorbereiden op uw pitch en alvast vooronderzoek kunnen doen.

Na de pitch

Op de bijeenkomst krijgen investeerders 15 minuten de tijd om vragen aan u te stellen na uw pitch.



Kaasstad Kapitaal

De vragen en antwoorden worden genoteerd en na uw presentatie tezamen met de gefilmde opnames met de investeerders van Kaasstad kapitaal gedeeld, zodat ook de investeerders die niet aanwezig waren bij uw pitch alle informatie ontvangen.

Wij plaatsen de gefilmde presentatie, het pitchdeck en de vragen en antwoorden op een beveiligde pagina op de website van Kaasstad Kapitaal. Deze pagina's zijn alleen voor investeerders toegankelijk.

Binnen twee weken na de pitch inventariseren wij welke investeerders interesse hebben in een vervolgbespreking met u.

Als investeerders geen interesse blijken te hebben zullen wij u hierover ook informeren met, indien beschikbaar, een motivatie.

NB. Sinds de start van Kaasstad Kapitaal in 2019 heeft ca. 70% van de ondernemers die bij ons hebben gepitcht voldoende interesse gewekt bij onze investeerders voor een vervolgbespreking!

5. Begeleiding bij voldoende interesse van onze investeerders

Wij organiseren, faciliteren en begeleiden het traject met u en de geïnteresseerde investeerders om zaken inhoudelijk te bespreken en bij positieve uitkomst begeleiden wij de onderhandelingen en het sluiten van een overeenkomst.

DISCLAIMER

Kaasstad Kapitaal heeft geen invloed op de besluitvorming van individuele investeerders. Wij kunnen geen succes garanderen en aanvaarden geen aansprakelijkheid voor eventuele uitkomsten.

Kosten

1. Persoonlijke kennismaking GRATIS
2. Quick Scan: GRATIS
3. Deep Dive: € 500 (excl BTW en vòòr de Deep Dive door ons te ontvangen).
4. De pitch: € 1.000 (excl BTW en vòòr de pitch door ons te ontvangen).
5. Begeleiding bij interesse: € 750 (excl BTW en vòòr de begeleiding door ons te ontvangen).

Succesfee

Als uw investeringstraject slaagt, bent u een succesfee aan Kaasstad Kapitaal verschuldigd.

- 3,0% over het financieringsbedrag tot € 150.000.
- 2,0% over het financieringsbedrag tussen € 150.000 en € 500.000.
- 1,5% over het financieringsbedrag tussen € 500.000 en € 1.000.000.
- 1,0% over het financieringsbedrag boven € 1.000.000.



Kaasstad Kapitaal

Deze succesfee wordt berekend over het toegezegde bedrag en dient direct voldaan te worden, zodra de financiering beschikbaar is. Indien u de toegezegde financiering niet binnen drie maanden opneemt, bent u op dat moment wel de succesfee verschuldigd.

Tijdens vervolgbesprekingen is het mogelijk dat geïnteresseerde investeerders als voorwaarde stellen dat nader onderzoek nodig is op financieel, technisch of een ander gebied. U bespreekt dan zelf met de investeerders wie de kosten hiervan draagt of in welke verhouding u de kosten met hen deelt. Dit heeft geen invloed op de hierboven beschreven succesfees en kosten.

Als u binnen 3 jaar, nadat u van een groep investeerders van Kaasstad Kapitaal een financiering heeft gekregen, nogmaals een financiering ontvangt van één of meerdere van deze investeerders, bent u over dit bedrag ook een succesfee verschuldigd. De succesfee wordt dan berekend vanaf het bedrag dat u dan al heeft ontvangen.

Aandacht voor uw pitch op social media en via nieuwsbrief van Kaasstad Kapitaal

Graag zorgen wij voor extra PR voor uw onderneming en voor het feit dat u komt pitchen bij Kaasstad Kapitaal. Dat doen wij o.a. via:

- LinkedIn
- Nieuwsbrief
- Plaatsen op onze website.

Graag vernemen wij of u hier toestemming voor geeft. Indien u dit niet wilt, zullen wij uw pitch geanonimiseerd aankondigen.

- ☐ ja, ik geef hier toestemming voor.
- ☐ nee, ik geef hier geen toestemming voor.

Algemene voorwaarden Kaasstad Kapitaal

Door ondertekening van dit pitchreglement verklaart de ondernemer de algemene voorwaarden van Kaasstad Kapitaal te hebben ontvangen, gelezen en hiermee akkoord te gaan.

Akkoord ondernemer

Naam onderneming:

Akkoord Bestuur Kaasstad Kapitaal

Naam: Peter Vonk

Datum en handtekening:

Datum en handtekening: