



Westfries Kapitaal

Pitchreglement

1. **De pitch:**
 - a) Stichting Sociëteit Westfries Kapitaal biedt pitchers met een kapitaalbehoefte een podium om investeerders te interesseren in die behoefte te voorzien.
 - b) De pitcher zal tijdig pitchinformatie verstrekken. Deze informatie zal een week voor de bijeenkomst via de website gedeeld worden met de investeerders van Westfries Kapitaal bv.
 - c) De Stichting heeft geen invloed op en geen zeggenschap over de individuele deelnemers en kan geen toezeggingen doen namens individuele investeerders.
 - d) De Stichting kan niet garanderen dat er daadwerkelijk funding zal plaatsvinden.

2. **Informatie verstrekken door pitcher:**
 - a) De pitcher zal zorgen voor relevante gegevens en informatie (zie bijlage) zodat investeerders een goed beeld kunnen vormen na de eerste pitch.
 - b) Bij voldoende interesse na de eerste pitch zal een nieuwe bijeenkomst gepland worden door de pitcher.
 - c) De pitcher zal bij verdere besprekingen en onderhandelingen geen informatie achterhouden die voor investeerders reden zou kunnen zijn niet tot deelname over te gaan dan wel niet onder gelijke voorwaarden.
 - d) Zodra voldoende interesse kenbaar gemaakt is door een groep investeerders zal pitcher alle informatie verstrekken die voor de groep investeerders nodig en noodzakelijk is om tot een goed besluit te kunnen komen.
 - e) Verder verwijzen wij de pitcher naar de privacyverklaring van Westfries Kapitaal welke op verzoek opgevraagd kan worden.

3. **Kosten:**
 - a) De pitchkosten bedraagt 500 euro exclusief btw.
 - b) Pitcher betaalt deze pitchkosten 10 dagen voor de pitchdatum.
 - c) Als de funding voor een deel of in het geheel slaagt, zal pitcher een succes fee betalen over de gerealiseerde en/of nog te realiseren funding volgens de volgende staffel: 1,50 % over 750 k euro, 1,25 % over 750 k tot 1.500 k euro, 1,00 % over 1.500 k tot 2.500 k euro en tot slot 0,75 % over funding vanaf 2.500 k euro.

Naam pitcher _____ functie _____

Adres _____ kvk _____

Woonplaats _____

Datum _____ akkoord pitcher: _____ Handtekening _____

Bijlage bij pitchreglement Westfries Kapitaal

De wens om te pitchen?

Westfries Kapitaal houdt op de volgende data pitch-bijeenkomst in Schouwburg Het Park aan de Westerdijk 4 te Hoorn:

- 12 november 2020
- 17 december 2020

De pitcher heeft inmiddels het WFK pitchreglement met bijlage ontvangen. De pitcher neemt contact op met de pitchcoördinator van WFK om te informeren naar de planning van de pitches op bovengenoemde data. Zijn naam is Jos Kaarsemaker, tevens lid WFK. Zijn mobiel nummer is: 06 - 53578816 en zijn email is: jos@kaarsemaker.biz.

Is de gewenste pitchdatum beschikbaar dan krijgt de pitcher een voorlopige optie op deze pitchdatum. De pitcher ondertekent het pitchreglement en stuurt deze in pdf per email naar secretariaat@westfrieskapitaal.nl en naar jos@kaarsemaker.biz. De pitcher ontvangt van WFK een factuur welke uiterlijk 10 dagen voor de datum van de geplande pitch betaald dient te zijn. De betaalde pitchkosten zijn non-refundable, ongeacht het resultaat of dat de pitcher in een later stadium besluit om wat voor reden dan ook niet te pitchen.

10 dagen voor de pitch:

Digitaal aanleveren op 1 A4tje en in pdf de volgende beknopte informatie:

- Naam bedrijf
- Website bedrijf
- Naam ondernemer en korte introductie van de ondernemer
- Wat doet het bedrijf c.q. wat is het concept?
- Wat is de kapitaal behoefte?
- Korte omschrijving van de reden van kapitaalbehoefte (waar wordt het gevraagde kapitaal voor gebruikt?)
- Wat krijgt het WFK daarvoor terug?

Bovenstaand A4tje wordt, na betaling van de pitchkosten, geplaatst op het besloten ledendeel van de website van het Westfries Kapitaal. De leden van Westfries Kapitaal krijgen automatisch per mail bericht dat er informatie van de pitcher is geplaatst op de website.

7 dagen voor de pitch:

Digitaal aanleveren bij de pitchcoördinator de feitelijke pitch presentatie via mail in Power point of via een dropbox link die actief blijft. Kernpunt is de aanwezigen investeerders in 20 minuten tijd zodanig te triggeren, dat de investeerders een vervolg gesprek willen met de pitcher.

NB: Wij verwachten van u dat u direct op de eerste slide aangeeft:

- Waar komt de pitcher voor? (welk bedrag)
- Wat krijgt de investeerder daar voor terug?

Onderstaand een overzicht van informatie die beschikbaar moet zijn. Elementen van onderstaande zaken kunt u gebruiken in uw pitch.

DE HUIDIGE SITUATIE:

- Voorstellen ondernemer (kennis en ervaring als ondernemer)
- Wanneer is de onderneming gestart?
- Wat is de huidige juridische structuur van de onderneming?
- Wat is het huidige organogram van de onderneming? Wat is het team?
- Wie is / zijn eigenaar van de onderneming?
- Het ondernemingsplan tot heden.
- Financiële ondernemingsaspecten tot heden:
 - o Balans / V&W van de onderneming van de laatste twee jaar (rapporten)
 - o Wat is volgens de ondernemer de waardering / waarde van de onderneming op dit moment?
 - o Wat is de eigen financiële inbreng van de ondernemer in de onderneming tot heden?
 - o Wie heeft nog meer in de onderneming geïnvesteerd?
 - o Hoeveel onttrekt de ondernemer jaarlijks uit de onderneming?
- Welke zekerheden/ borgen zijn er al verstrekt aan derden?
- Wat zijn de (omzet, winst) verwachtingen bij ongewijzigd beleid?

HET PLAN:

- Presentatie van het concept / plan waarvoor funding wordt gevraagd,
- Verkoopplan, marktanalyse en concurrentie analyse.
- Begroting komende jaren, aantallen klanten, welke klanten, verwachte omzet, winst.
- Wat is het gevraagde bedrag? Is het een bedrag ineen of in tranches met KPI's?
- Op welke termijn is het geld nodig?
- In de vorm van een lening of in aandelen, of in obligaties of een mix
- Bij een lening:

- de aangeboden vergoeding in rente en bonus
- het aflossingsplan
- Bij aandelen:
 - dividendplan, winstdeling bespreekbaar
 - conversie recht bespreekbaar
 - exit scenario bespreekbaar
 - zeggenschap nieuwe aandeelhouders over bepaalde beslissingen
 - aandeelhoudersovereenkomst
- Welke zekerheden worden er (tevens privé) nog ingebracht?
- Wordt er privé nog extra geld ingebracht in de onderneming ?
- Begroting kosten verbouwing / inrichting tot de opening
- Toekomst na funding (per jaar 1 t/m 5) waaronder:
 - Bedrijfsplan
 - Organogram
 - Exploitatiebegroting
 - Wat is jaarlijks de minimaal benodigde exploitatie om in ieder geval de financiële verplichtingen na te kunnen komen (w.o. aflossing, rente, etc)
 - Cashflow begroting
 - Beginbalans na funding en daaropvolgende balansen

Nogmaals, bovenstaande informatie is een richtlijn en dient beschikbaar te zijn op de dag van de presentatie voor zover dat van toepassing is. De pitcher kan echter in zijn pitch specifiek benoemen dat bepaalde gevraagde informatie nader beschikbaar is voor geïnteresseerde investeerders in een vervolgesprek.

De dag van de pitch:

De pitchcoördinator informeert de pitcher tijdig wanneer en op welk tijdstip zijn / haar pitch is gepland. De pitcher wordt verzocht een kwartier voor aanvang van de pitch aanwezig te zijn bij zaal Othello in Schouwburg het Park. De gastvrouw van de dag zal de pitcher ontvangen. Er zijn gebruikelijk rond de 35 tot 40 personen aanwezig.

De pitch wordt gehouden in Zaal Othello van Schouwburg het Park aan de Westerdijk 4 in Hoorn waar voor de pitcher een groot scherm van 3 bij 5 meter klaarstaat en een microfoon en een doorklikker met pointer. U staat op een podium. De leden zitten in de zaal.

De presentatie dient 3 dagen vooraf te worden gemaïld naar de pitch coördinator jos@kaarsemaker.biz. Hij zorgt ervoor dat uw presentatie voor u gereed staat in de zaal. Heeft u andere wensen en technische verzoeken dan kunt u dit tijdig kenbaar maken bij de pitch coördinator.

De pitcher wordt verzocht tijdig door te geven aan de pitchcoördinator met hoeveel personen de pitch wordt gedaan en of de pitcher blijft voor de lunch.
(dit in verband met de catering).

De pitch:

- Pitch 10 minuten
- Daarna 10 minuten gelegenheid om vragen te stellen door leden WFK
- Het verstrekken van een hand out van de presentatie of sample bestaat tot de mogelijkheden.
- Daarna verlaat de pitcher de zaal en kan de pitcher wachten op de leden in de lunchruimte.

Na de pitchbijeenkomst:

Na afloop van de pitchbijeenkomst is er voor iedere pitcher een eigen lunchtafel gereserveerd waardoor WFK leden in staat zijn even bij de pitcher aan te kunnen schuiven om nadere vragen te stellen, na te praten.

De pitch coördinator zorgt ervoor dat de feitelijke pitchinformatie wordt geplaatst op het afgesloten ledendeel van de website van WFK.

Leden van WFK geven tot uiterlijk 1 week na de pitch hun belangstelling op voor een vervolgggesprek met de pitcher via de website van WFK.

WFK plaatst binnen 5 dagen na de pitch het verslag van de pitchbijeenkomst op de website van WFK. De leden worden daarvan per mail op de hoogte gesteld. Leden van WFK die niet aanwezig zijn geweest bij de pitch worden op deze wijze nog nader geïnformeerd en kunnen alsnog belangstelling tonen voor een pitch.

De voorzitter van WFK informeert 1 week na afloop van de pitchbijeenkomst de pitcher over de belangstelling van de WFK leden.

Het vervolgggesprek:

De pitcher nodigt de potentiële individuele investeerders uit voor een vervolgggesprek. Het is vervolgens aan de pitcher en de individuele investeerders om tot zaken te komen.

De pitcher wordt verzocht via secretariaat@westfrieskapitaal.nl het WFK te informeren wat het resultaat is geworden van de besprekingen.