



## Westfries Kapitaal

### Pitchreglement

#### 1. De pre-pitch en de pitch:

- a) Stichting Sociëteit Westfries Kapitaal biedt pitchers met een kapitaalbehoefte een podium om investeerders te interesseren in die behoefte te voorzien.
- b) Voorafgaand aan de pitch (het podium), zal pitcher een online pre-pitch doen voor enkele individuele WFK deelnemers.
- c) De pitcher zal t.b.v. de pre pitch en de pitch tijdig informatie verstrekken. Voor verdere details omtrent de pre-pitch en de pitch wordt verwezen naar de bijlage bij dit pitchreglement.
- d) De Stichting heeft geen invloed op en geen zeggenschap over de individuele deelnemers en kan geen toezeggingen doen namens individuele investeerders.
- e) 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 pitch zal een nieuwe bijeenkomst tussen geïnteresseerden met de pitcher 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 kosten van de pre-pitch en de pitch tezamen bedragen 750 euro exclusief btw ( NB: 500,00 euro bij een algemene online pitch)
- b) Pitcher betaalt deze pitchkosten uiterlijk drie dagen voorafgaand aan de online pre-pitch meeting.
- 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

Bedrijf

Adres

Kvk nr.

Woonplaats

Mobiel nr:

Datum

akkoord pitcher:

Handtekening

# Bijlage bij pitchreglement Westfries Kapitaal (6-12-2023)

## Wanneer en waar zijn de WFK pitchbijeenkomsten?

Westfries Kapitaal (WFK) houdt op de volgende data pitchbijeenkomsten in zaal de Deel van restaurant Uitspanning de Nadorst, Westerblokker 171, Blokker. ([www.nadorst.nl](http://www.nadorst.nl))

Donderdag 14 december 2023	10.30 tot 12.30 aansluitend lunch
Donderdag 8 februari 2024	10.30 tot 12.30 aansluitend lunch
Donderdag 21 maart 2024	14.30 tot 16.30 aansluitend buffet
Donderdag 16 mei 2024	10.30 tot 12.30 aansluitend lunch
Donderdag 4 juli 2024	14.30 tot 16.30 aansluitend barbecue
Verdere planning 2024 volgt.	

NB: Het komt incidenteel voor dat WFK een extra ingelaste online pitchbijeenkomst organiseert.

## U wilt pitchen voor WFK?

Download het WFK pitchreglement met bijlage.

Neem daarna contact op met Jos Kaarsemaker, de pitchcoördinator van WFK, om de beschikbare data en verdere informatie uit te wisselen (06 – 53578816).

Is de door u gewenste pitch datum nog beschikbaar vul dan het pitchreglement in, onderteken het en stuur deze zo spoedig mogelijk per email naar [secretariaat@westfrieskapitaal.nl](mailto:secretariaat@westfrieskapitaal.nl) en naar [jos@kaarsemaker.biz](mailto:jos@kaarsemaker.biz).

WFK werkt in volgorde van data en tijdstip van binnenkomst van getekende pitchreglementen v.w.b. de planning van de pitches.

## Pre-pitchen

WFK werkt met een “online” pre-pitch ruim voorafgaand aan de werkelijke pitch voor de WFK deelnemers. Dit doen wij om zoveel mogelijk duidelijkheid over uw plan en situatie te verkrijgen zodat uw uiteindelijke pitch inhoudelijk zo optimaal mogelijk is voor WFK deelnemers en dat in mogelijke vervolgtrajecten na uw pitch een WFK deelnemer sneller en beter geïnformeerd is om tot individuele besluitvorming te komen. De pre-pitch wordt gepresenteerd aan enkele WFK deelnemers.

De pre-pitch is niet bedoeld om uw voorstel goed- of af te keuren. Het bestuur van WFK geeft geen advies aan de WFK deelnemers inzake uw pre-pitch propositie. Het bestuur wil alleen zoveel mogelijk helderheid voor alle WFK deelnemers creëren in de situatie waarin uw bedrijf zich bevindt en waar u naar toe wilt.

Nadat wij uw getekende pitchreglement hebben ontvangen nemen wij contact met u op om een datum en tijdstip te prikken voor de “online” pre-pitch.

U dient de pre-pitch informatie 4 dagen (zie onderstaande lijst van informatie wensen) voorafgaand aan het pre-pitch moment te hebben ingeleverd zodat de betreffende WFK deelnemers zich kunnen voorbereiden.

U presenteert de pre-pitch (alsof u de uiteindelijke pitch doet) in max 15 minuten waarop vervolgens vragen stellen en beantwoorden ( max 15 minuten).

### **Pre-Pitch en Pitch kosten**

De WFK administratie stuurt u een factuur met de pre-pitch en pitchkosten welke uiterlijk 3 dagen voor de datum van de geplande pre-pitch betaald dient te zijn.

De betaalde pre-pitch en 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.

### **Planning officiële pitch tijdens pitchbijeenkomst**

Na de pre-pitch stuurt de WFK pitchcoördinator u per e-mail een bevestiging met daarin de planning van uw pitch tijdens de pitchbijeenkomst voor WFK leden in “de Nadorst” met alle verdere benodigde technische en organisatorische details.

### **Teaser aanleveren uiterlijk 10 dagen voor de datum van de pitchbijeenkomst.**

WFK verzoekt u om een “teaser” per email aan te leveren bij de pitchcoördinator via: [jos@kaarsemaker.biz](mailto:jos@kaarsemaker.biz). Dit zijn 1 of 2 A4tjes in pdf in het Nederlands met (meestal) de volgende beknopte informatie:

- Naam bedrijf, website bedrijf
- Naam ondernemer en korte introductie van de ondernemer (s).
- Wat doet het bedrijf c.q. wat is het concept? In welke behoefte wordt voorzien?

- Hoe onderscheidt het concept / product zich in de markt?
- Wanneer opgestart? Is er substantiële omzet? Hoeveel klanten?
- Wat is de kapitaal behoefte? Waarvoor wordt het kapitaal gebruikt?
- Wat is het financieringsvoorstel?

De teaser wordt geplaatst op het besloten deel van de website van het WFK. De deelnemers van WFK krijgen bericht dat er pitchinformatie is geplaatst op de website.

### **De pitchpresentatie aanleveren**

De pitchpresentatie gaarne 2 dagen voorafgaand aan de pitchbijeenkomst aanleveren in lage resolutie (max 60 MB) bij [jos@kaarsemaker.biz](mailto:jos@kaarsemaker.biz) ; in Power point of via een dropbox link die actief blijft.

### **Minimaal gewenste informatie in de (pre-)pitch**

Onderstaande informatie moet in de (pre)pitch verwerkt zijn dan wel als extra side informatie online beschikbaar zijn voor de WFK deelnemers.

#### **ALGEMEEN**

- Naam bedrijf , website bedrijf
- Naam ondernemer en korte introductie van de ondernemer (s)/ het team.
- Wie zijn de eigenaren van het bedrijf en wat is de aandelen verhouding?

#### **PRODUCT /MARKT**

- Wat doet het bedrijf c.q. wat is het concept? In welke behoefte wordt voorzien?
- Hoe onderscheidt het concept / product zich in welke markt?
- Wanneer opgestart? Is er substantiële omzet, herhalingsomzet? Hoeveel klanten?
- Wat zeggen klanten van het concept?
- Wie zijn de belangrijkste concurrenten?
- Wat zijn de kansen en bedreigingen?

#### **FINANCIEN / STAVAZA**

- Kort overzicht balans en verlies en winst van afgelopen jaar en “year to date”
- Hoeveel eigen geld is er in het bedrijf gestopt? Zijn er al leningen verstrekt, hoeveel wanneer, door wie. Welke borgen zijn verstrekt aan de geldverstrekkers?
- Wat zijn de sterke en zwakke punten van het bedrijf.

#### **PLANNEN / BEGROTINGEN /FINANCIERING**

- Wat is de kapitaal behoefte? Waarvoor wordt het kapitaal gebruikt?
- Begroting komende drie jaar die aansluit op de jaarcijfers. Good and bad scenario
- Wat is het financieringsvoorstel?

- ../4

De pitchcoördinator zorgt ervoor dat uw pitchpresentatie uiterlijk 1 dag voor pitchbijeenkomst wordt geplaatst op het afgesloten deel van de website van WFK (uitsluitend in te zien door deelnemers van WFK).

### **De dag van de pitchbijeenkomst**

Zoals eerder vermeld wordt u tijdig geïnformeerd over alle benodigde technische en organisatorische details t.b.v. van uw pitch.

### **De pitch**

Uw Pitch duurt totaal 20 minuten waarvan max 15 minuten presenteren en 5 minuten vragen beantwoorden. Mag ook 10 minuten presenteren en 10 minuten vragen stellen. De voorzitter houdt zich strikt aan de maximum tijd van 15 minuten presenteren en de totaal tijd van uw presentatie. NB: Het verstrekken van een hand out van de presentatie of sample bestaat tot de mogelijkheden.

Na uw pitch wordt u verzocht de zaal te verlaten waarna de aanwezige WFK deelnemers nog met elkaar van gedachten wisselen.

Tijdens de borrel / lunch / buffet heeft u de mogelijkheid om persoonlijk contact te hebben met de aanwezige WFK deelnemers.

### **Belangstelling WFK leden voor een vervolgesprek**

De deelnemers van WFK geven tot 1 week na de pitch via de WFK website hun belangstelling op voor een vervolgesprek met de pitcher.

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

WFK informeert de pitcher 1 week na afloop van de pitchbijeenkomst over de belangstelling van de WFK deelnemers.

### **Het vervolgesprek met de pitcher**

WFK coördineert bij voldoende belangstelling een vervolgesprek tussen de pitcher en de geïnteresseerde WFK deelnemers, hetgeen uiteindelijk leidt tot wel of geen funding door WFK deelnemers.