

Pitchreglement

1. De online pre-pitch en de pitch (het podium):

- a) Neerlands Groeikapitaal (NGK) biedt pitchers met een kapitaalbehoefte een podium om investeerders te interesseren in die behoefte te voorzien.
- b) Voorafgaand aan de pitch, zal pitcher 2 x een online pre-pitch doen voor enkele individuele (NGK leden).
- c) De pitcher vermeldt aan de onderzijde van dit pitchreglement de gewenste sluitingsdatum van de financiering (minimaal vier maanden na datum van ondertekening pitchreglement).
- d) De pitcher kan na afloop van de twee pre-pitches, tot uiterlijk 7 dagen voorafgaande aan de afgesproken pitchdatum, besluiten om zich terug te trekken en niet te pitchen op het podium.
- e) NGK kan besluiten om de afgesproken (online) pitchbijeenkomst te annuleren. De pitch van de pitcher wordt dan automatisch doorgeschoven naar de volgende geplande pitchbijeenkomst. Pitcher gaat hiermee akkoord onder voorwaarde dat deze volgende pitchbijeenkomst voor de onder 1.c genoemde datum valt.
In incidentele/bijzondere gevallen kan NGK na overleg met de pitcher besluiten tot een online pitchmeeting. Uitgangspunt is: pitchen op het fysieke podium.
- f) NGK heeft geen invloed op en geen zeggenschap over de individuele deelnemers en kan geen toezeggingen doen namens individuele investeerders.
- g) NGK kan niet garanderen dat er daadwerkelijk financiering zal plaatsvinden.

2. Informatie verstrekken door pitcher:

- a) 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.
- b) De pitcher zal zorgen voor relevante gegevens en informatie (zie bijlage) zodat investeerders zich een goed beeld kunnen vormen na de pitch.
- c) Bij voldoende interesse (minimaal 7 NGK leden) na de pitch zal in overleg een nieuwe (evt. online) bijeenkomst tussen geïnteresseerden en de pitcher gepland worden. Deze bespreking wordt gefaciliteerd door NGK.
- d) 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.
- e) 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.
- f) Verder verwijzen wij de pitcher naar de privacyverklaring van NGK die op verzoek opgevraagd kan worden.

2^e pagina pitchreglement

3. Overzicht van de kosten:

- a) De 2 pre-pitches: 500 euro ex btw.
- b) De pitch op het podium: 500 euro ex btw
- c) De online pitch: 250 euro btw
- d) De pitcher ontvangt van NGK een factuur.
- e) De pitcher betaalt de factuur uiterlijk drie dagen voorafgaand aan de eerste online pre-pitch meeting.
- f) Als de pitcher besluit zich tijdig terug te trekken (zie artikel 1.d) dan ontvangt de pitcher een creditnota van 500 (artikel 3b) of 250 (artikel 3c) euro ex btw.
- g) Als de financiering voor een deel of in het geheel slaagt, zal de pitcher een succes fee betalen, over de gerealiseerde en/of nog te realiseren financiering, aan de betreffende NGK investeerders volgens de volgende staffel: 1,50 % over 750.000 euro, 1,25 % over 750.000 tot 1.500.000 euro, 1,00 % over 1.500.000 tot 2.500.000 euro en tot slot 0,75 % over financiering vanaf 2.500.000 euro.
- h) Vastlegging van overeengekomen afspraken verloopt gebruikelijk via de notaris van NGK. De kosten daarvan komen voor rekening van de pitcher.

Gewenste financiering: van heden tot sluitingsdatum: _____

Voor akkoord:

Naam pitcher

functie

Bedrijf

Adres

Kvk nr.

Woonplaats

Mobiel nr:

Datum

Handtekening

Bijlage bij pitchreglement NGK (7-11-2025)

Wanneer en waar zijn de NGK pitchbijeenkomsten?

NGK houdt de pitchbijeenkomsten in zaal de Deel van restaurant Uitspanning de Nadorst, Westerblokker 171 te Westerblokker (www.nadorst.nl). Het programma omvat pitches en aansluitend borrel en buffetmaaltijd telkens in de namiddag van 15.00 tot 18.30 uur. De volgende dagen zijn gepland:

Donderdag 5 februari 2026

Donderdag 27 maart 2026

Donderdag 28 mei 2026

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

U wilt pitchen voor de leden van Neerlands Groeikapitaal?

Download het NGK pitchreglement met bijlage. Neem daarna contact op met Jos Kaarsemaker, de pitchcoördinator van NGK, 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 per email naar secretariaat@neerlandsgroeikapitaal.nl en naar jos@kaarsemaker.biz.

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

De eerste pre-pitch

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

De pre-pitch is niet bedoeld om uw voorstel goed- of af te keuren. Het bestuur van NGK geeft geen advies aan de NGK leden inzake uw pre-pitch propositie. Het bestuur wil alleen zoveel mogelijk helderheid voor alle NGK leden creëren over de situatie waarin uw bedrijf zich op dit moment 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 plannen voor de eerste “online” pre-pitch. U presenteert de pre-pitch (alsof u de uiteindelijke pitch doet) in max 15 minuten waarna vragen gesteld kunnen worden en tips worden uitgewisseld. We plannen gebruikelijk 1 uur in voor uw online pre-pitch.

U kunt denken aan de volgende opzet van de (pre)-pitch:

- Naam bedrijf, website bedrijf. Bedrijf bestaat sinds?
- Wat doet het bedrijf c.q. wat voor product of dienst wordt er verkocht?
- Hoeveel omzet maakt het bedrijf per maand / jaar? Hoeveel klanten?
- Naam ondernemer en korte introductie van de ondernemer.
- Organogram bedrijf
- In welke behoefte van de klant wordt voorzien?
- In welke markt(en)?
- Hoe onderscheidt de dienst of product zich t.o.v. de concurrentie?
- Wat is de omzet ontwikkeling?
- Doen uw klanten herhalingsaankopen? Wat is de churnrate?
- Wat is de klantengroei?
- Wat is de kapitaalbehoefte? Waarvoor wordt het kapitaal voor gebruikt?
- Wat is het financieringsvoorstel?
- Beknopte begroting met de gewenste financiering? Bad / good scenario

De tweede pre-pitch

Na de eerste pre-pitch zal een tweede pre-pitch worden gepland. In de tweede pre-pitch heeft de pitcher mogelijk aanpassingen gedaan in zijn presentatie; dit naar aanleiding van suggesties of vragen van aanwezige NGK leden tijdens de eerste pre-pitch.

../3

Planning officiële pitch tijdens pitchbijeenkomst

De NGK pitchcoördinator stuurt u tijdig per e-mail een bevestiging met daarin de planning van uw pitch tijdens de pitchbijeenkomst voor NGK leden in restaurant uitspanning de Nadorst met alle verdere benodigde **technische en organisatorische details**.

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

- NGK verzoekt u om een “teaser” per email aan te leveren bij de pitchcoördinator via: jos@kaarsemaker.biz. Dit zijn max drie A4tjes in pdf in het Nederlands met (meestal) beknopte informatie zoals in de pre-pitch is gepresenteerd.

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

De pitchpresentatie aanleveren

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

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

Aanvullende vragen

Aanvullende vragen kunnen o.a. zijn:

- Wie zijn de eigenaren van het bedrijf en wat is de aandelenverhouding?
- SWOT analyse beschikbaar?
- Concurrentie analyse beschikbaar?
- Balans en verlies en winst van afgelopen 2 jaar en “year to date”
- Hoeveel eigen geld is er in het bedrijf gestopt? Door wie?
- Zijn er al leningen verstrekt, hoeveel wanneer, door wie?
- Welke borgen zijn verstrekt aan de geldverstrekkers?
- Begroting komende drie jaar die aansluit op de jaarcijfers
- Good and bad scenario

De dag van de pitchbijeenkomst

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

De pitch

Uw pitch duurt 12 tot 15 minuten en daarna is er tijd ingeruimd voor het beantwoorden van vragen van NGK leden (5 tot 8 minuten). De voorzitter houdt zich strikt aan de maximumtijd van 20 minuten presenteren en vragen beantwoorden. Het verstrekken van een hand out van de presentatie of sample behoort tot de mogelijkheden.

Daarna wordt de pitch gezamenlijk onderling besproken door de aanwezige leden onder leiding van de voorzitter. De pitcher is hier niet bij aanwezig.

Na afloop van alle pitches volgt de gezamenlijke borrel en de maaltijd waarin u de mogelijkheid hebt om verder persoonlijk contact te zoeken met de aanwezige NGK leden.

Belangstelling NGK leden voor een vervolgesprek

NGK leden geven via de website van NGK aan of ze belangstelling hebben voor een vervolgesprek met een pitcher. De leden hebben daarvoor een week na afloop van de pitchbijeenkomst de tijd.

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

NGK informeert de pitcher 10 dagen na afloop van de pitchbijeenkomst over de belangstelling van de NGK leden.

Het vervolgesprek met de pitcher

NGK coördineert bij voldoende belangstelling (dit is bij minimaal zeven geïnteresseerde NGK leden) een vervolgesprek tussen de pitcher en de geïnteresseerde NGK leden, hetgeen uiteindelijk leidt tot wel of geen financiering.

Bij minder dan 7 NGK leden kan een vervolgesprek plaatsvinden zonder NGK.