

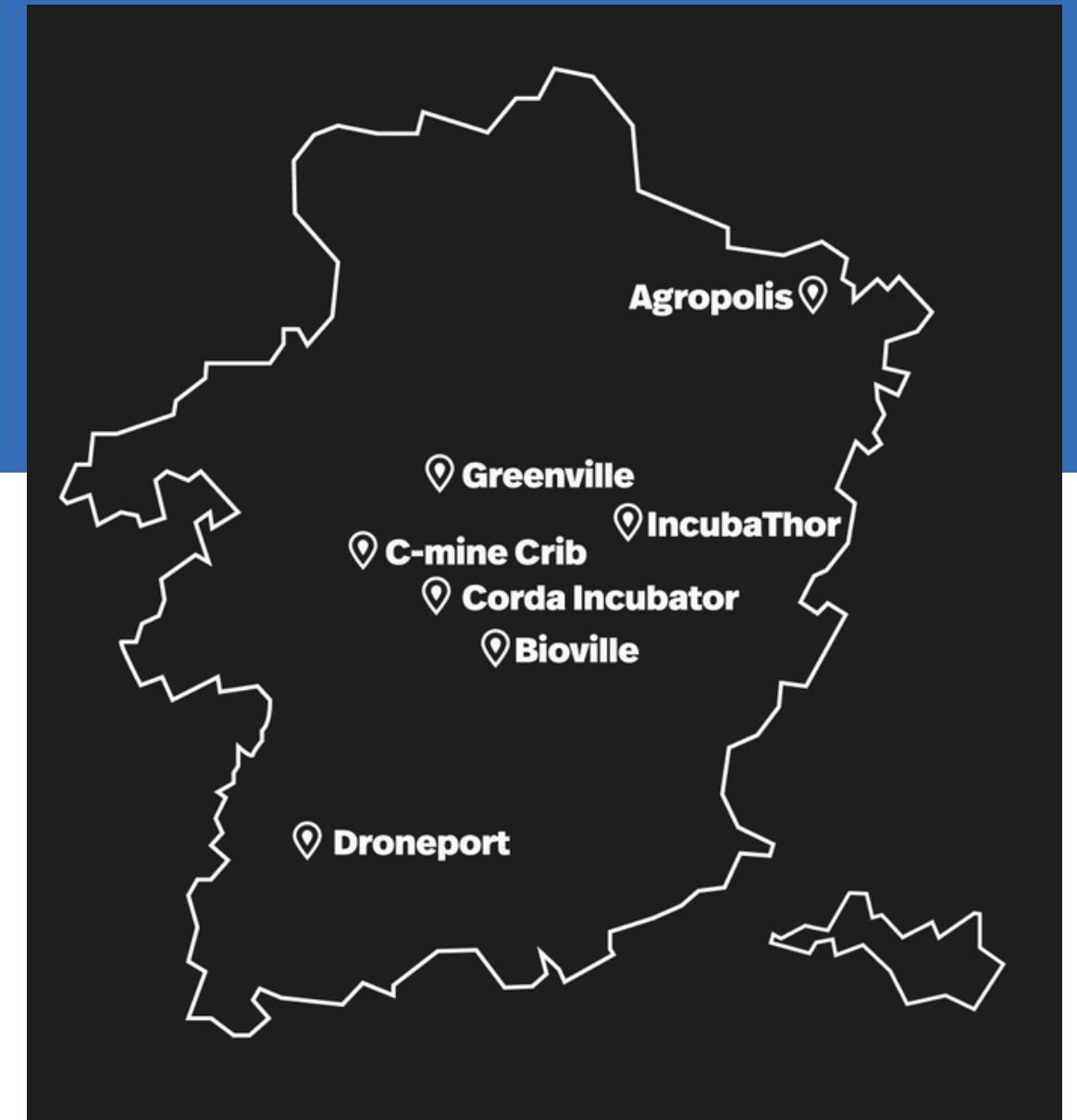


Expertentafel

WELKOM!

EXPERTENTAFEL

HR - Tax & legal - Inteleectuele eigendom-
Subsidies - Matchmaking -
Internationalisering



Presentatie

Slide 1 + 2

Korte voorstelling bedrijf - Businessmodel

Slide 3

Bescherming + octrooi

Slide 4

HR - team + verloning + engagement

Slide 5

Finance + subsidies

Slide 6 + 7

Sales + Marketing + Matchmaking + int'l

Slide 8

Founder-stress?

Slide 9

Challenges

SLIDE 1+2 : VOORSTELLING BEDRIJF

- Voorstelling in 1 zin
- Top 3 highs & lows
- Kerncijfers
- Toelichting business model
- Van probleem naar oplossing

SLIDE 3:

INTELLECTUELE EIGENDOM (BESCHERMING EN EXPLOITATIE VAN MERKEN, OCTROOIEN, AUTEURSRECHTEN, ETC.)



- Wat is de handelsnaam die gebruikt wordt voor de huidige activiteiten?;
- Worden er naast deze handelsnaam ook andere merken (woorden, logo's, etc.) gebruikt voor bepaalde producten/diensten;
- Is er een innovatie – of ontwikkelingsproces gaande en zo ja in welke fase bevindt zich dat – zijn er reeds onderzoeken gevoerd om deze innovaties/ontwikkelingen te beschermen via octrooien/patenten?;
- Zijn er op heden of in de nabije toekomst bepaalde andere partijen (investeerders, externe ontwikkelaars, marketeers, leveranciers, etc.) waar mee zal samengewerkt worden? Indien zo, zijn er dan specifieke overeenkomsten (zoals bv. NDA's) afgesloten met deze partijen?



SLIDE 4: HR



- Samenstelling team
- Opleiding?
- Loonoptimalisatie
- Personeelsubsidies?
- Verloning werknemers - zelfstandigen
- HR Beleid?
- Digitale tooling
- Zoektocht van de juiste werknemer



SLIDE 5: FINANCE EN SUBSIDIES



- Quid verdienenmodel?
- Beperkt financieel plan (inkomsten en grootste kosten)
- Burn rate
- Runway
- (verwachte) Omzet?
- Financieringsmix
- Activeren R&D expenses?
- Gebruik fiscale optimalisaties? (ruling)



SLIDE 6 + 7: SALES EN MARKETING -MATCHMAKING EN INTERNATIONALISERING

- Go to market strategie
- Marketingplan?
- Nationaal? Internationaal?
- Netwerk?
- Connecties
- Rep office vs subsidiary?
- Internationale payroll of freelancers?



SLIDE 8: FOUNDER STRESS?

- Persoonlijke groei als founder
- Uitdagingen?
- Wat loopt er goed?
- Wat kan beter?



SLIDE 9: CHALLENGES

- Welke vragen heb je aan de experts?
- Voor welke uitdagingen sta je?

TIMING

Pitch: 20 minuten

Q&A: 40 minuten

