



# Deal flow process



## 1. Lead to intake

- 1 Leads via**
  - Financieringscheck
  - NOM Business developmentteam
  - Individuele netwerk
  - Contact via NOM website
- 2 Eerste gesprek om fit te bepalen**
- 3 Aanlevering pitchdeck en businessplan door de ondernemer**
- 4 Eerste online/fysieke afspraak met de ondernemer**



## 2. Due diligence

- 1 Intake formulier**
  - **✗ Afwijzing of → doorverwijzing**
- 2 Due Diligence checklist**  
Toegang verkrijgen tot dataroom
- 3 Referentie gesprekken**
- 4 Termsheet voor aandeleninvestering**



## 3. Proposal to investment

- 1 Investeringsvoorstel**

Investeringsvoorstellen worden, afhankelijk van het type investering, beoordeeld door de daarvoor aangewezen besluitvormingspartijen en vervolgens goedgekeurd of afgewezen.

  - **✗ Afwijzing of → doorverwijzing**
- 2 Laatste check en voorwaarden**
- 3 Afronding Due Diligence (DD)**
- 4 Contract wordt besproken en uitgewerkt met FSN, co-investeerder en de ondernemer**
- 5 Notaris en dealclosing**