

Checklist voor angel investors in Nederland: waar moet je op letten?

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/angel-investor-checklist-nederland/>



Samenvatting

Datum: 24 November 2025

URL: <https://venturecapital.nl/angel-investor-checklist-nederland/>

Contact & Site

Extra beschrijving

Steeds meer particuliere investeerders stappen in als angel investor bij Nederlandse start-ups. Het is toegankelijker dan ooit, maar het brengt ook risico's met zich mee. Een goede voorbereiding en een duidelijke checklist helpen om betere investeringsbeslissingen te nemen én om je rendement te vergroten.

In dit artikel vind je een complete checklist speciaal voor angel investors in Nederland, inclusief wat je moet analyseren, welke documenten je moet opvragen en hoe je risico's beheerst.

Wat is een angel investor?

Een angel investor is een particuliere investeerder die met eigen vermogen investeert in vroege fase start-ups. Angels brengen niet alleen geld in, maar ook:

- netwerk
- expertise
- strategisch advies
- toegang tot klanten of talent

Angels stappen meestal in voor bedragen tussen **€10.000 en €250.000**.

Zie ook:

<https://venturecapital.nl/wat-is-een-venture-capitalist/>

Checklist voor angel investors in Nederland

Hieronder volgt een volledige checklist, onderverdeeld in de belangrijkste categorieën die angels standaard beoordelen.

1. Team & Founders

Het team is de belangrijkste succesfactor bij vroege investeringen.

Checklist vragen:

- Hebben de founders relevante ervaring?
- Zijn zij complementair qua vaardigheden (tech, sales, product)?
- Zijn ze coachbaar en open voor feedback?
- Hoe stabiel is het team?
- Zijn er vesting-regelingen voor founders?

Zie:

<https://venturecapital.nl/cap-table-aandelenverdeling-startup/>

2. Markt en probleem

Een goede start-up lost een écht probleem op in een groeiende markt.

Checklist:

- Is de markt groot genoeg (TAM/SAM/SOM)?
 - Hoe urgent is het probleem voor gebruikers?
 - Wordt er al voor een oplossing betaald?
 - Is de markt groeiend?
 - Zijn er internationale kansen?
-

3. Product en tractie

Angels investeren idealiter in start-ups die al enige validatie tonen.

Checklist:

- Is er een werkend product (MVP of verder)?
- Is er klantvalidatie?

Zijn er betalende klanten?

- Wat zeggen early adopters?
- Is het product schaalbaar?

4. Businessmodel & unit economics

Zelfs in vroege fase moet het businessmodel logisch zijn.

Vragen:

- Wat is de prijsstrategie?
- Hoe ziet de marge eruit?
- Wat zijn acquisitiekosten (CAC)?
- Wat is de lifetime value (LTV)?
- Hoe ziet de salesfunnel eruit?

5. Financiële gezondheid

Een angel investor moet altijd de financiële basis controleren.

Checklist:

- Burn rate per maand
 - Runway (hoeveel maanden geld is er nog?)
Zie: <https://venturecapital.nl/runway-berekenen-startup/>
 - Cashflowoverzichten
 - Financiële prognoses (12-24 maanden)
 - Realistische forecasts of “te optimistisch”?
-

6. Juridische structuur & cap table

Dit is een van de grootste risicofactoren voor angels.

Checklist:

- Klopt de cap table?
- Zijn er verborgen verplichtingen of convertible notes?
- Zijn er bestaande preferente aandelen?

Zijn er drag-along of tag-along afspraken?

Zie: <https://venturecapital.nl/drag-along-tag-along-uitleg/>

- Hebben founders een vesting-schema?
- Zijn alle aandelen daadwerkelijk uitgegeven?

Checklist rode vlaggen:

- rommelige structuur
- teveel aandeelhouders in vroege fase
- onduidelijke afspraken tussen founders
- conversies die nog niet doorgevoerd zijn

7. Term sheet en voorwaarden

Voor angels is het cruciaal om **niet alleen naar waardering te kijken**, maar vooral naar voorwaarden.

Let op:

- soort aandelen (bijv. ordinary of preference)

liquidation preference

Zie: <https://venturecapital.nl/liquidation-preference-uitleg/>

- anti-dilution clauses

Zie: <https://venturecapital.nl/anti-dilution-protection-uitleg/>

- informatierechten

- beschermende bepalingen

- conversierechten

- verwateringseffect bij volgende rondes

8. Exit-potentie

Een angel verdient alleen bij een exit. Controleer daarom:

- welke exits zijn realistisch?
- hoe groot is de markt?
- welke type kopers zijn mogelijk?
- is er al interesse van strategische partijen?

Richt je op bedrijven met realistische exit-mogelijkheden binnen 5-10 jaar.

9. Due diligence door de investor zelf

Ook angels moeten due diligence uitvoeren, al is het lichter dan bij VC's.

Wat je minimaal moet opvragen:

- basis juridische documenten
- financiële dashboards
- productdemo
- klantinterviews
- overzicht converteerbare schulden
- metrics van de afgelopen 12 maanden

Zie ook:

<https://venturecapital.nl/due-diligence-checklist-startups/> (zojuist geschreven)

10. Rode vlaggen voor angel investors

Let extra op deze rode vlaggen:

- founders zonder vesting
- onrealistische waarderingen
- hoog teamverloop
- geen proof of concept
- burn rate te hoog voor huidige fase
- geen duidelijke milestone-strategie
- afhankelijkheid van één klant
- juridische onzekerheden (IP, aandelen, contracten)
- founders die defensief reageren op kritische vragen

Conclusie

Als angel investor is het belangrijk om verder te kijken dan het idee of de pitch. Een gestructureerde checklist helpt om risico's te beperken en betere beslissingen te nemen. Door te letten op team, markt, businessmodel, juridische structuur en financiële gezondheid kun je je kansen op rendement vergroten en voorkom je onaangename verrassingen.

Een sterke eerste analyse maakt je als angel investor waardevoller — voor jezelf én voor de start-ups waarin je investeert.

