

Meerdere term sheets tegelijk: hoe ga je daar professioneel mee om als start-up?

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/meerdere-term-sheets-tegelijk/>



Samenvatting

Datum: 5 December 2025

URL: <https://venturecapital.nl/meerdere-term-sheets-tegelijk/>

Contact & Site

Extra beschrijving

Voor veel founders is het een droomscenario: meerdere investeerders die tegelijk interesse tonen en een term sheet willen uitbrengen. Maar meerdere term sheets tegelijk betekent ook dat je te maken krijgt met timing, verwachtingen, onderhandelingen en soms lastige afwegingen. Hoe ga je hier professioneel mee om zonder relaties te beschadigen of momentum te verliezen?

In dit artikel lees je hoe je meerdere term sheets parallel beoordeelt, hoe je verwachtingen managet richting investeerders en hoe je voorkomt dat een dealproces vastloopt.

Waarom meerdere term sheets tegelijk voorkomen

In een goed gefaseerd fundraisingproces bewegen investeerders ongeveer tegelijk door de funnel. Dit creëert een “window of interest”, waarin:

- investeerders elkaars betrokkenheid zien
- momentum ontstaat
- FOMO een rol kan spelen
- beslissingen sneller worden genomen

Dit is precies wat founders willen. Maar het moet wel goed worden gemanaged.

De valkuil: te transparant of juist te gesloten communiceren

Veel founders maken fouten in de communicatie:

- te snel vertellen dat er andere term sheets zijn
- te weinig vertellen en investeerders in onzekerheid laten
- deadlines niet goed afstemmen
- verschillende voorwaarden accepteren die niet te combineren zijn

Goede communicatie draait om: duidelijkheid, professionaliteit en consistentie.

Hoe beoordeel je meerdere term sheets?

Let niet alleen op waardering. Een hoge waardering kan een slechte deal verhullen. Een term sheet beoordeel je op vier dimensies.

1. Economische voorwaarden

- waardering (pre-money / post-money)
- omvang van de ronde

- ESOP-aanpassingen
- liquidation preference
- anti-dilution

2. Governance-voorwaarden

- board seats
- observer seats
- veto's (reserved matters)
- informatieverplichtingen

3. Reputatie en toegevoegde waarde van de investeerder

- track record
- relevant netwerk
- betrokkenheid bij portfolio
- ondersteuning bij talent, strategie en follow-on

4. Processnelheid en zekerheid

- interne goedkeuringsprocessen
- DD-verwachtingen
- closing-tijdlijn

Een lagere waardering met een betere investeerder is regelmatig de juiste keuze.

Hoe communiceer je wanneer er meerdere term sheets in voorbereiding zijn?

Professioneel communiceren is essentieel. Richtlijnen:

1. Wees helder maar neutraal

Je hoeft niet exact te zeggen wie een term sheet stuurt, maar wel dat er andere gesprekken lopen.

Voorbeeld:

"Wij zitten in vergevorderde gesprekken met meerdere partijen. Ons doel is om binnen [X dagen] een besluit te nemen."

2. Noem alleen deadlines die je zelf kunt aanhouden

Een realistische window is 5-10 dagen vanaf de eerste term sheet.

3. Houd investeerders inhoudelijk betrokken

Een investeerder die voelt dat hij nog steeds kans maakt, blijft bewegen.

4. Vermijd strategische misleiding

Investeerders herkennen bluffen onmiddellijk. Transparantie zonder details is de juiste balans.

Hoe ga je om met exclusivity en no-shop clauses?

Sommige term sheets bevatten een **exclusivity clause** (of no-shop). Dit betekent dat je niet verder mag onderhandelen met andere partijen.

Adviezen:

- Teken nooit exclusivity voordat je volledig overtuigd bent van de investeerder.
- Beperk exclusivity tot een korte periode (10–14 dagen).
- Onderhandel exclusivity naar het einde van het proces, niet het begin.

Als een investeerder exclusivity vroeg eist, is dat meestal een signaal van onzekerheid of weinig dealervaring.

Wat doe je als voorwaarden sterk verschillen?

Soms krijg je vier term sheets met volledig verschillende structuren.

Aanpak:

1. Normaliseer alle term sheets naar één vergelijkingsmodel
2. Bereken de scenario's op verwatering, governance en voorkeuren
3. Bespreek met adviseurs of bestaande investeerders
4. Selecteer maximaal twee term sheets voor final negotiation

Te veel parallelle onderhandelingen leidt tot vertraging en irritatie.

Hoe kies je uiteindelijk de juiste investeerder?

De juiste keuze is zelden puur financieel. Beter is:

- een investeerder die jouw markt begrijpt
- iemand met een sterk netwerk in jouw volgende groeifase
- iemand die follow-on capaciteit heeft
- iemand die je vertrouwt in moeilijke tijden

De investering is het begin van een jarenlange relatie. Governance en samenwerking wegen dus zwaar.

Conclusie

Meerdere term sheets tegelijk krijgen is een sterke positie, maar het vraagt professionaliteit en structuur. Door helder te communiceren, voorwaarden goed te vergelijken en de juiste investeerder te selecteren, zorg je voor een succesvolle closing én een gezonde lange-termijnrelatie. Een term sheet is geen einddoel, maar het startpunt van samenwerking – en daarom moet de keuze zorgvuldig zijn.