

Portefeuille opbouwen als beginnende angel investor: hoe kom je naar 5-10 start-ups?

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/angel-investor-portfolio-opbouwen/>



Samenvatting

Datum: 7 December 2025

URL: <https://venturecapital.nl/angel-investor-portfolio-opbouwen/>

Contact & Site

Extra beschrijving

Steeds meer ondernemers, operators en vermogende particulieren worden angel investor. Ze willen bijdragen aan innovatie, nieuwe ondernemers helpen en vermogen opbouwen via venture capital. Maar een succesvolle angelstrategie vraagt meer dan incidenteel investeren in een interessante start-up.

In dit artikel lees je hoe je als nieuwe angel een professionele portefeuille opbouwt van 5-10 start-ups, hoe je risico's spreidt, hoe je dealflow ontwikkelt en hoe je waarde toevoegt voor founders.

Waarom angel investing een portefeuillebenadering nodig heeft

De realiteit is simpel: angel investing draait om spreiding.

- Slechts een klein deel van start-ups levert outsized returns
- Een paar bedrijven falen volledig
- Een aantal presteert middelmatig

Een goede angel verwacht dat:

- 1 bedrijf een groot deel van de winst oplevert
- 2-3 bedrijven solide presteren

de rest minimaal rendement of verlies oplevert

Daarom werkt een portfolio van minimaal 5-10 investeringen beter dan een paar losse deals.

1. Bepaal je angelstrategie en ticketgrootte

Voordat je start, moet je helder hebben:

- totaal beschikbaar investeringsbudget (bijvoorbeeld €100.000 tot €500.000 over meerdere jaren)
- gemiddeld ticket per deal (bijv. €10.000–€50.000)
- hoeveel follow-on je wilt reserveren (vaak 30–50 procent van je budget)
- sectoren waarin je expertise hebt
- stadia waarin je investeert (pre-seed, seed)

Een fout die veel beginners maken: alles in één of twee deals stoppen. Spreiding is cruciaal.

2. Bouw kwalitatieve dealflow op

Sterke dealflow komt meestal uit vier kanalen:

a. Andere founders

Founders introduceren je graag bij andere oprichters als je waardevol bent als angel.

b. Syndicates en angelgroepen

Bijvoorbeeld:

- angel clubs
- venture collectives
- gespecialiseerde sector-syndicates

Hier worden deals gecureerd en kun je kleinere tickets meedoen.

c. VC's en fondsen

VC's delen deals die:

- te vroeg
- te klein
- of niet passend zijn

voor hun fonds, maar wel geschikt voor angels.

d. Startup-platformen zoals VentureCapital.nl

Listingplatformen genereren inbound dealflow en vergroten transparantie in het landschap.

3. Maak een duidelijk beoordelingskader

Goede angels werken met een vaste checklist. Belangrijke factoren:

- kwaliteit van het team
- marktgrootte
- probleemvalidatie
- eerste tractie of proof points
- unit economics
- productvisie
- risico's en mitigaties

Een simpel framework zorgt voor consistentie en voorkomt dat je investeert op emotie.

4. Specialiseer waar mogelijk

Je hoeft niet álles te kunnen, maar wees uitzonderlijk goed in één of twee dimensies, zoals:

- B2B SaaS
- zorg & medtech
- consumentproducten
- deeptech
- marketplaces
- sustainability

Expertise maakt je aantrekkelijker als angel én helpt je betere keuzes maken.

5. Voer een snelle maar grondige due diligence uit

Angel DD is lichter dan VC DD, maar moet wel professioneel zijn:

- financiële basis: runway, burn, omzet
- cap table: eigendomsverdeling, vesting, ESOP

juridische basis: IP, statuten, SHA (indien aanwezig)

- product: demo en roadmap
- team: motivatie, achtergrond, cohesie

Doel: risico's begrijpen, niet alle risico's elimineren.

6. Investeer waar jij waarde kunt toevoegen

De beste angels selecteren deals waar ze kunnen helpen met:

- eerste klanten
- pricing
- productstrategie
- hiring
- internationale uitbreiding
- fundraising

Wanneer founders jou zien als waardevolle partner, krijg je:

betere toegang tot deals

- betere informatie
- betere follow-on kansen

7. Reserveer budget voor follow-on investeringen

Een beginnerfout: geen follow-on ruimte plannen.

Follow-on investeringen:

- versterken je positie
- vergroten je upside
- signaleren vertrouwen richting nieuwe investeerders

Reserveer 30–50 procent van je beschikbare budget.

8. Monitor en ondersteun je portefeuille

Goede angels blijven betrokken via:

- maandelijke of kwartaalupdates
- ad-hoc hulp wanneer founders 'asks' hebben
- introducties en hiring support
- sparren over strategie

Je hoeft geen micromanager te zijn, maar wel een betrouwbare partner.

9. Evalueer jaarlijks je voortgang

Bekijk:

- kwaliteit van dealflow
- performance van investeringen
- hoeveel waarde jij hebt toegevoegd
- of je focus moet wijzigen

Angel investing is een vak dat je door ervaring ontwikkelt.

Conclusie

Een sterke angelportefeuille ontstaat niet toevallig. Het is het resultaat van een duidelijke strategie, consistente dealflow, gestructureerde evaluatie en actieve ondersteuning van de bedrijven waarin je investeert. Met een portfolioaanpak van 5-10 investeringen vergroot je de kans op outsized returns én bouw je relaties op die jarenlang waardevol blijven, zowel voor founders als voor jezelf.