

Hoe werkt een VC investment committee? Wat gebeurt er achter de schermen?

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/vc-investment-committee-uitleg/>



Samenvatting

Datum: 13 December 2025

URL: <https://venturecapital.nl/vc-investment-committee-uitleg/>

Contact & Site

Extra beschrijving

Voor founders is het vaak een black box: je hebt goede gesprekken met een investment manager, de feedback is positief — en dan hoor je ineens dat “het naar de investment committee gaat”. Daarna volgt soms een term sheet, maar soms ook een afwijzing zonder duidelijke reden.

Wat gebeurt er precies in zo’n VC investment committee (IC)? Wie beslist er echt? En waarom sneuvelen sommige deals ondanks enthousiasme van het dealteam?

In dit artikel krijg je een realistisch inkijkje in hoe VC investment committees werken, welke vragen worden gesteld en hoe jij als founder je kansen vergroot.

Wat is een investment committee?

Het **investment committee (IC)** is het orgaan binnen een VC-fonds dat beslist of een investering wel of niet wordt gedaan.

Kenmerken:

- bestaat uit General Partners (GP’s) en soms senior partners
- eindverantwoordelijk voor investeringsbeslissingen
- bewaakt fondsstrategie, risico en rendement
- beschermt het fonds én de LP’s (investeerders in het fonds)

Zelfs als een investment manager overtuigd is, kan het IC alsnog “nee” zeggen.

Wie zitten er in het investment committee?

Meestal:

- General Partners (beslissingsbevoegd)
- Managing Partners
- soms: operating partners of sector-specialisten
- zelden: junior investment managers (observerrol)

Belangrijk om te weten:

niet iedereen die jij spreekt, heeft stemrecht.

De persoon die jouw deal “champion” moet de rest overtuigen.

Hoe ziet het proces richting het IC eruit?

Stap 1: Deal sourcing & eerste gesprekken

Een investment manager of partner spreekt met de founder, bekijkt het deck en doet eerste checks.

Stap 2: Interne pre-IC discussie

Het team bespreekt informeel:

- past dit bij het fonds?
- is dit een potentiële winner?
- zijn er duidelijke rode vlaggen?

Veel deals sneuvelen hier al.

Stap 3: Voorbereiding IC-memo

De deal lead schrijft een **investment memo** met:

- probleem & oplossing
- markt & TAM
- product & differentiatie
- tractie & metrics
- team
- risico's

voorgestelde dealstructuur

- exit-scenario's

Dit document is vaak belangrijker dan jouw pitch deck.

Stap 4: IC-presentatie

De deal wordt gepresenteerd aan het investment committee, meestal in 15-30 minuten, gevolgd door stevige discussie.

Stap 5: Besluit

Mogelijke uitkomsten:

- groen licht → term sheet
- “ja, mits” → extra DD of voorwaarden
- uitstel → meer data nodig
- nee → deal afgewezen

Welke vragen stelt het investment committee?

IC's denken anders dan founders. Ze zoeken vooral naar **risico's**.

1. Markt- en schaalrisico

- Is de markt écht groot genoeg voor fondsreturns?
- Is dit een venture-scale opportunity of een “goed MKB-bedrijf”?

2. Teamrisico

- Kan dit team opschalen?
- Is de CEO sterk genoeg voor de volgende fase?
- Zijn er key-person risks?

3. Product- en technologierisico

- Is de differentiatie duurzaam?
- Hoe makkelijk is het te kopiëren?
- Is er lock-in of defensibility?

4. Tractie- en executionrisico

Is groei structureel of toevallig?

- Zijn de metrics consistent?
- Wat gebeurt er als groei vertraagt?

5. Financieel risico

- Past de waardering bij de fase?
- Is de burn acceptabel?
- Hoe groot is de kans op een down round?

6. Portfolio-fit

- Hebben we al exposure in deze sector?
- Corrigeert of vergroot dit ons fondsrisko?

Waarom IC's vaak "nee" zeggen (ook bij goede bedrijven)

Veel afwijzingen hebben **niets** met de kwaliteit van de founder te maken.

Veelvoorkomende redenen:

- markt te klein voor het fonds
- te vroeg of juist te laat voor de fondsstrategie
- te hoge waardering t.o.v. risico
- overlap met bestaande portfolio
- beperkte exit-potentie
- onvoldoende conviction binnen het partnership
- partner wil geen politieke strijd voeren binnen het IC

Een “nee” is vaak fondslogica, geen persoonlijk oordeel.

De rol van de deal champion

Elke deal heeft intern een **champion** nodig — meestal de investment manager of partner die jou begeleidt.

Zijn/haar rol:

- jouw verhaal intern verdedigen

risico's kaderen en mitigeren

- twijfels wegnemen
- politieke steun verzamelen

Zonder sterke champion komt een deal vrijwel nooit door het IC.

Wat founders vaak onderschatten

1. Je pitch deck is niet het belangrijkste document

Het IC leest een intern memo, geschreven door iemand anders.

2. Consistentie is cruciaal

Wat je tegen partner A zegt, moet matchen met wat partner B hoort.

3. Risico's benoemen is een voordeel

IC's vertrouwen founders die risico's herkennen en benoemen.

4. Waardering kan de deal killen

Zelfs bij enthousiasme kan een te hoge waardering het IC blokkeren.

5. Eén sceptische partner kan voldoende zijn

Veel IC's werken op consensus of near-consensus.

Hoe vergroot je je kans bij het investment committee?

1. Vraag actief naar IC-zorgen

Vraag je contactpersoon:

“Wat zijn de grootste twijfels die het IC zou kunnen hebben?”

2. Help je champion

Geef heldere antwoorden, data en context die zij intern kunnen gebruiken.

3. Wees extreem consistent

Zorg dat:

- pitch
- metrics
- dataroom

gesprekken

allemaal hetzelfde verhaal vertellen.

4. Toon coachability

Laat zien dat je feedback verwerkt tussen gesprekken.

5. Denk als investeerder

Antwoord niet alleen “waarom het werkt”, maar ook “wat kan misgaan en waarom we dat aankunnen”.

Wat te doen bij een IC-afwijzing?

- Vraag altijd om feedback
- Houd de relatie warm
- Update later opnieuw met voortgang
- Veel “nee’s” worden later “ja’s”

Investeerders investeren graag in founders die blijven leveren.

Conclusie

Het investment committee is het echte beslismoment binnen venture capital. Het is rationeel, risicogedreven en sterk gericht op fondslogica — niet op enthousiasme alleen.

Founders die begrijpen hoe IC's denken, communiceren scherper, helpen hun interne champion en vergroten hun kans op een term sheet aanzienlijk.

Niet door harder te pitchen, maar door slimmer te positioneren.