

Investeerdersupdate schrijven: wat verwachten investeerders écht?

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeerdersupdate-schrijven/>



Samenvatting

Datum: 16 December 2025

URL:

<https://venturecapital.nl/investeerdersupdate-schrijven/>

Contact & Site

Extra beschrijving

Veel founders sturen investeerdersupdates te laat, te onregelmatig of met de verkeerde inhoud. Dat is zonde, want een goede investeerdersupdate is één van de krachtigste instrumenten om vertrouwen op te bouwen, hulp te krijgen en toekomstige rondes voor te bereiden.

Investeerders gebruiken updates niet alleen om je prestaties te volgen, maar ook om te beoordelen **hoe jij communiceert, stuurt en omgaat met tegenslag**.

In dit artikel lees je wat investeerders écht willen zien in updates, hoe vaak je ze moet sturen, hoe je ze structureert en welke fouten je moet vermijden.

Waarom investeerdersupdates zo belangrijk zijn

1. Vertrouwen wordt opgebouwd tussen rondes

De meeste investeringsbeslissingen worden genomen **tussen** financieringsrondes, niet tijdens pitches.

Consistente updates laten zien:

- dat je grip hebt op je bedrijf
- dat je transparant bent
- dat je levert wat je belooft

2. Updates activeren hulp

Investeerders helpen vooral founders die:

- duidelijk zijn
- concreet vragen stellen
- laten zien waar ze vastlopen

Geen update = geen hulp.

3. Fundraising wordt makkelijker

Investeerders die jou al maanden volgen:

- hebben context
- kennen je voortgang
- hoeven minder overtuigd te worden

Dat versnelt het proces enorm.

Hoe vaak stuur je een investeerdersupdate?

Best practices per fase:

- **Pre-seed / Seed:** maandelijks
- **Series A:** maandelijks of per kwartaal
- **Series B+:** per kwartaal (soms maandelijks bij snelle groei)

Belangrijker dan frequentie is **consistentie**.

Lieverd elke maand kort dan onregelmatig uitgebreid.

De ideale structuur van een investeerdersupdate

Een goede update is kort, helder en scanbaar.

1. Korte samenvatting (highlights & lowlights)

Begin met 3-5 bullets:

- belangrijkste vooruitgang
- grootste uitdaging
- belangrijke beslissing of gebeurtenis

Investeerders lezen dit altijd.

2. KPI's (consistent en fase-afhankelijk)

Gebruik altijd dezelfde KPI's.

Voorbeelden:

- MRR / ARR
- groei (% MoM / QoQ)
- churn
- cash & runway
- burn rate
- belangrijkste funnel-metrics

Toon trends, geen momentopnames.

3. Wat ging goed?

Wees concreet:

- nieuwe klanten
- productmijlpalen

hires

- partnerships
- internationale expansie

Geen marketingtaal, alleen feiten.

4. Wat ging minder goed?

Dit is cruciaal.

Investerders verwachten:

- eerlijkheid
- zelfreflectie
- probleemoplossend vermogen

Bijvoorbeeld:

- salescyclus langer dan verwacht
- churn hoger in bepaald segment
- hire niet gelukt

Transparantie vergroot vertrouwen.

5. Wat ga je nu doen?

Laat zien dat je stuurt:

- welke acties onderneem je?
- wat verandert er?
- wat heb je geleerd?

Investeerders willen progressie zien, geen perfectie.

6. Asks (zeer belangrijk)

Goede updates eindigen altijd met concrete vragen:

- intro's naar klanten
- intro's naar hires
- feedback op pricing
- meedenken over strategie
- intro's naar toekomstige investeerders

Zonder asks blijft waarde onbenut.

Wat investeerders écht beoordelen in updates

Niet alleen de cijfers.

Ze letten op:

- consistentie in verhaal
- mate van eigenaarschap
- realisme vs. overselling
- hoe je omgaat met tegenslag
- kwaliteit van besluitvorming
- of je leert en bijstuurt

Een update is een leiderschapssignaal.

Veelgemaakte fouten door founders

- updates alleen sturen als het goed gaat

cijfers veranderen per maand (andere definities)

- te lange verhalen zonder kern
- geen context bij tegenvallende cijfers
- geen concrete asks
- updates overslaan bij drukte
- te laat communiceren over problemen

Voor investeerders is stilte vaak erger dan slecht nieuws.

Hoe investeerdersupdates helpen bij fundraising

Wanneer je een ronde opent:

- investeerders kennen je al
- je tractie is zichtbaar over tijd
- je verhaal is consistent
- risico's zijn al besproken

Veel term sheets ontstaan omdat:
“we volgen dit bedrijf al maanden.”

Interne voordelen van investeerdersupdates

Naast externe impact helpen updates ook intern:

- dwingen tot reflectie
- zorgen voor focus
- maken voortgang meetbaar
- verbeteren besluitvorming
- professionaliseren rapportage

Goede founders schrijven updates niet *voor* investeerders, maar *met* investeerders in gedachten.

Best practices voor sterke investeerdersupdates

1. **Gebruik één vast format**
2. **Stuur altijd op dezelfde dag van de maand**

Wees eerlijker dan comfortabel voelt

4. **Hou het onder 1 A4**
 5. **Gebruik bullets, geen lappen tekst**
 6. **Sluit altijd af met concrete asks**
 7. **Archiveer updates (voor data room & fundraising)**
-

Conclusie

Een goede investeerdersupdate is geen administratieve verplichting, maar een strategisch instrument. Founders die consistent, transparant en gestructureerd communiceren, bouwen vertrouwen op, krijgen meer hulp en vergroten hun kans op succesvolle vervolgrondes.

Investeerders investeren uiteindelijk niet alleen in cijfers, maar in leiderschap — en dat zie je maand na maand terug in updates.