

# Due diligence uitgelegd: wat investeerders onderzoeken vóór een investering

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/due-diligence-startup-uitleg/>



## Samenvatting

**Datum:** 2 January 2026

**URL:** <https://venturecapital.nl/due-diligence-startup-uitleg/>

## Contact & Site

## Extra beschrijving

Voordat een investeerder definitief instapt, wordt vrijwel altijd een **due diligence** uitgevoerd. Voor founders voelt dit soms als wantrouwen, maar in werkelijkheid is due diligence een standaard en noodzakelijk onderdeel van professioneel investeren.

Een goed voorbereid due diligence-proces kan een investering versnellen. Slechte voorbereiding leidt vaak tot vertraging, heronderhandeling of zelfs het afketsen van een deal.

In dit artikel lees je wat due diligence is, welke soorten er zijn, wat investeerders precies onderzoeken en waar founders zich op moeten voorbereiden.

---

### Wat is due diligence?

**Due diligence** is het onderzoek dat een investeerder uitvoert om te controleren of:

- de informatie klopt
- risico's beheersbaar zijn
- het bedrijf juridisch en financieel gezond is

Het doel is niet om fouten te vinden, maar om **onzekerheid te reduceren** vóórdat kapitaal wordt geïnvesteerd.

---

### Wanneer vindt due diligence plaats?

Meestal:

- na een term sheet
- vóór definitieve closing

Bij kleine seed-rondes kan due diligence beperkt zijn.

Bij Series A en later wordt due diligence vrijwel altijd grondig uitgevoerd.

---

## **De belangrijkste soorten due diligence**

### **Legal due diligence**

Onderzoek naar:

- oprichting en statuten
- aandeelhoudersstructuur
- aandeelhoudersovereenkomst
- contracten met klanten en leveranciers
- IP-eigendom
- arbeidscontracten

lopende claims

Doel: vaststellen wie wat bezit en welke verplichtingen bestaan.

---

## **Financial due diligence**

Onderzoek naar:

- historische cijfers
- omzet en kostenstructuur
- burn rate en runway
- debiteuren en crediteuren
- fiscale positie

Niet om perfectie te eisen, maar om realisme te toetsen.

---

## **Commercial due diligence**

Onderzoek naar:

- markt en concurrentie

klanten en churn

- pricing
- product-market fit
- groeipotentieel

Vooraf belangrijk bij grotere tickets en strategische investeerders.

---

## **Technical due diligence**

Niet altijd, maar relevant bij:

- deeptech
- software
- IP-gedreven bedrijven

Onderzoek naar:

- codekwaliteit
- schaalbaarheid
- security

- technische roadmap
- 

## **Wat investeerders écht zoeken**

Investeerders zoeken niet naar foutloze bedrijven, maar naar:

- transparantie
- consistentie
- professioneel inzicht in risico's

Een bekend probleem dat goed wordt uitgelegd is vaak minder erg dan een klein probleem dat wordt verzwegen.

---

## **Veelgemaakte fouten door founders**

- documenten pas verzamelen na verzoek
- inconsistenties tussen pitch en data
- IP niet correct geregeld
- onduidelijke cap table

mondelinge afspraken zonder contract

- verrast zijn door standaard vragen

Due diligence faalt zelden op één groot probleem, maar vaak op stapeling van kleine onduidelijkheden.

---

## **Best practices voor founders**

- bereid due diligence voor vóór fundraising
- zorg voor één centrale data room
- wees transparant over risico's
- los bekende issues vooraf op
- betrek juridisch advies tijdig

Een goede due diligence straalt volwassenheid uit.

---

## **Wat gebeurt er na due diligence?**

Na afronding kan:

- de deal ongewijzigd doorgaan

een kleine heronderhandeling volgen

- extra clauses worden toegevoegd
- in zeldzame gevallen de deal stoppen

Hoe beter de voorbereiding, hoe kleiner de verrassingen.

---

## **Conclusie**

Due diligence is geen obstakel, maar een essentieel onderdeel van professioneel investeren. Het beschermt investeerders én founders tegen verkeerde verwachtingen en juridische problemen achteraf.

Founders die due diligence serieus nemen en zich goed voorbereiden, versnellen hun fundingproces en vergroten de kans op succesvolle closing.