

## UN SICHERHEIT WÄCHST

*Der Krieg im Nahen Osten wird auch spürbare Belastungen für die Venture Capital-Fonds in Europa und Deutschland nach sich ziehen, zumal viele Staatsfonds und institutionelle Geldgeber in der Region beheimatet sind. Generell wird einigen Geldgebern weltweit der Risikoappetit zunächst einmal vergehen. Hinzu kommen strukturelle Herausforderungen durch die Künstliche Intelligenz (KI) und konjunkturelle Risiken. Dieser Mix bedeutet letztlich einen echten Härtestest für die Venture Capital-Branche 2026 mit Blick auf das Fundraising. Trotzdem sehen nicht alle Wagnisfinanzierer nur schwarz.*

# 2026 wird zum Härtestest für das Fundraising

**E**xklusive Zahlen des Analysehauses Preqin zeigen, dass das Fundraising kein Selbstläufer mehr ist. So sammelten acht in der DACH-Region beheimatete Venture Capital-Fonds im vierten Quartal 2025 insgesamt 0,5 Mrd. EUR ein. Zum Vergleich: In der Boom-Zeit im vierten Quartal 2021 konnten hier 18 Fonds noch 0,8 Mrd. EUR einwerben. In Europa waren es 4 Mrd. gegenüber 8,3 Mrd. EUR in der Vergleichszeit 2021. Der „EIF Equity Survey“ für das zweite Halbjahr 2025 zeigt, dass nahezu ein Viertel der deutschen Venture Capital-Fondsmanager das Fundraising für ihren nächsten Fonds als größte aktuelle Herausforderung einschätzt. Im europäischen Vergleich liegt dieser Wert sogar noch höher: Ein Drittel der Fondsmanager betrachtet hier das Fundraising als zentrale Hürde. Trotz dieser Schwierigkeiten herrschte unter den Marktteilnehmern eine verhalten optimistische Grundstimmung. Erste Daten von Anfang 2026 ließen sogar auf einen möglichen Wendepunkt schließen, berichtet Dr. Markus Schillo, Vertreter des Europäischen Investitionsfonds (EIF) in Deutschland. Diese Entwicklung stehe jedoch unter dem Vorbehalt der jüngsten geopolitischen Ereignisse im Nahen Osten.

„Die hierdurch ausgelösten Marktunsicherheiten gehen üblicherweise auch mit einer Zurückhaltung in der Venture Capital-Allokation von institutionellen Investoren einher – und wir erwarten daher leider einen anhaltend negativen Einfluss auf das Fundraising-Umfeld. Die nächsten Wochen werden hier mehr zeigen“, sagt Schillo. „Ich höre von vielen Fondsmanagern, dass es schwieriger geworden ist. Die Zinslage ist anders als zu Hochzeiten. Die deutsche Wirtschaft kämpft mit Bürokratie, hohen Energiepreisen im internationalen Wettbewerb; deutsche Kernindustrien wie der Automobilbau schlingern und lassen auch den Mittelstand trudeln – all das führt nicht zu einer höheren Neigung, sich zehn oder zwölf Jahre an einen Venture Capital-Fonds zu binden“, sagt Alexander Kölpin, Mitgründer und Geschäftsführer bei seed + speed. Trotzdem

*„Die deutsche Wirtschaft kämpft mit Bürokratie, hohen Energiepreisen im internationalen Wettbewerb; deutsche Kernindustrien wie der Automobilbau schlingern und lassen auch den Mittelstand trudeln.“*

Alexander Kölpin,  
seed + speed Ventures

würden neue Fondsgenerationen finanziert – Venture Capital-Fonds ermöglichten es den Start-ups, unsere digitale Zukunft zu bauen. „Wo die Zukunft gestaltet wird, kann man auch Geld verdienen. So würde ich die optimistische Sicht zusammenfassen“, ergänzt Kölpin.

#### FONDSMANAGER BRAUCHEN MEHR GEDULD

Auch ohne den Nahostkrieg hat sich das Fundraising in den vergangenen Jahren immer länger hingezogen. Zwar variiert die Dauer eines Fundraisings stark je nach Ausgangslage des einzelnen Fonds, sodass pauschale Aussagen nur bedingt möglich sind. „Betrachtet man jedoch die Durchschnittswerte der vergangenen Jahre, ergibt

sich ein Zeitraum von über einem Jahr vom offiziellen Start bis zum First Closing sowie weitere rund 1,5 Jahre bis zum Final Closing“, hat EIF-Manager Schillo beobachtet. Vor dem Hintergrund der aktuell herausfordernden Marktbedingungen hat sich die Zeitspanne zwischen First- und Final Closing in den vergangenen zwölf Monaten laut EIF noch einmal deutlich verlängert: Der Durchschnitt stieg von etwa 1,5 Jahren zwischen 2020 und 2024 auf nahezu zwei Jahre anno 2025 – eine eindeutig negative Entwicklung. Die Venture Capital-Branche und ihre Investoren zeigen sich aber anpassungsfähig, hat Sebastian Schu, Managing Director für Österreich und Deutschland im Bereich Client

Solutions bei Hamilton Lane, beobachtet. Es bestehe ein wachsendes Interesse der Geldgeber an sogenannten Evergreen-Fondslösungen ohne feste Endlaufzeit. Die Umstellung auf monatliche oder vierteljährliche Kapitalabrufe und -rückzahlungen habe schon die Fundraising-Dynamik bei Private Equity verändert und komme jetzt auch vermehrt bei Venture Capital zum Tragen.

#### FIRST-TIME-FUNDS: CHANCEN AUCH FÜR NEWCOMER

Normalerweise würde man vermuten, dass Newcomer angesichts der multiplen Probleme in der Wirtschaft derzeit kaum eine Chance

## Fachlektüre, Nachschlagewerk, Must-have

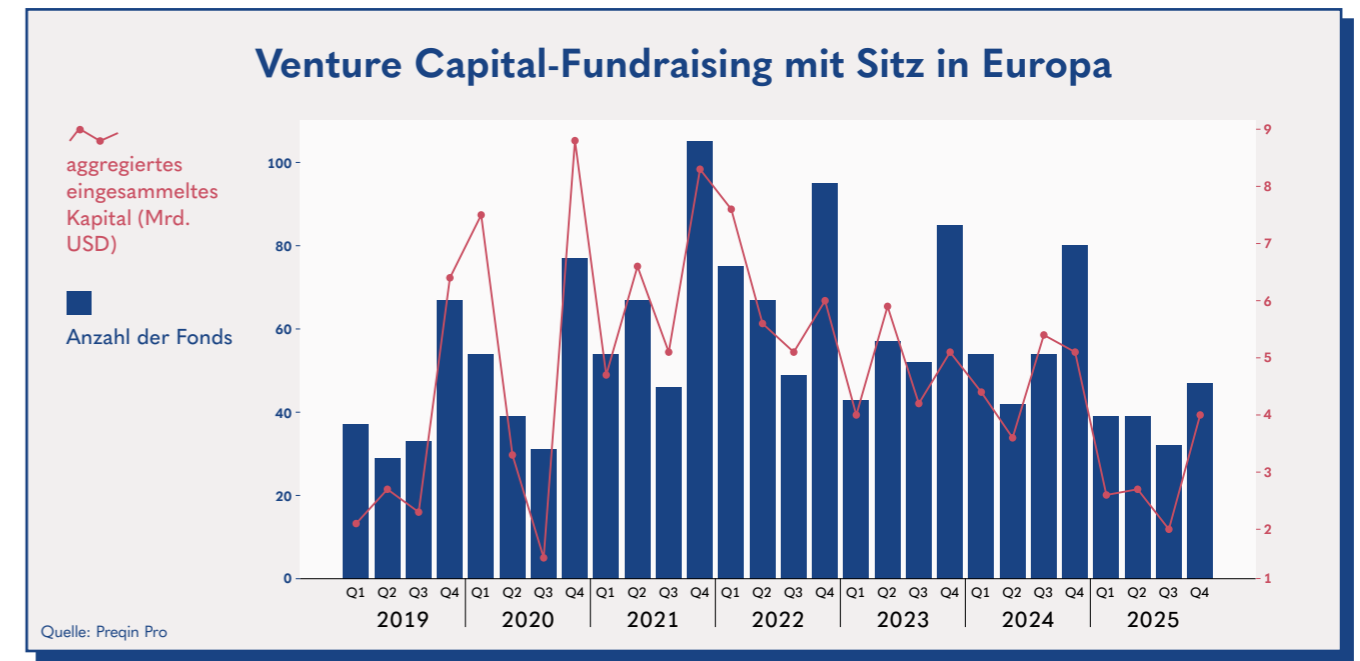
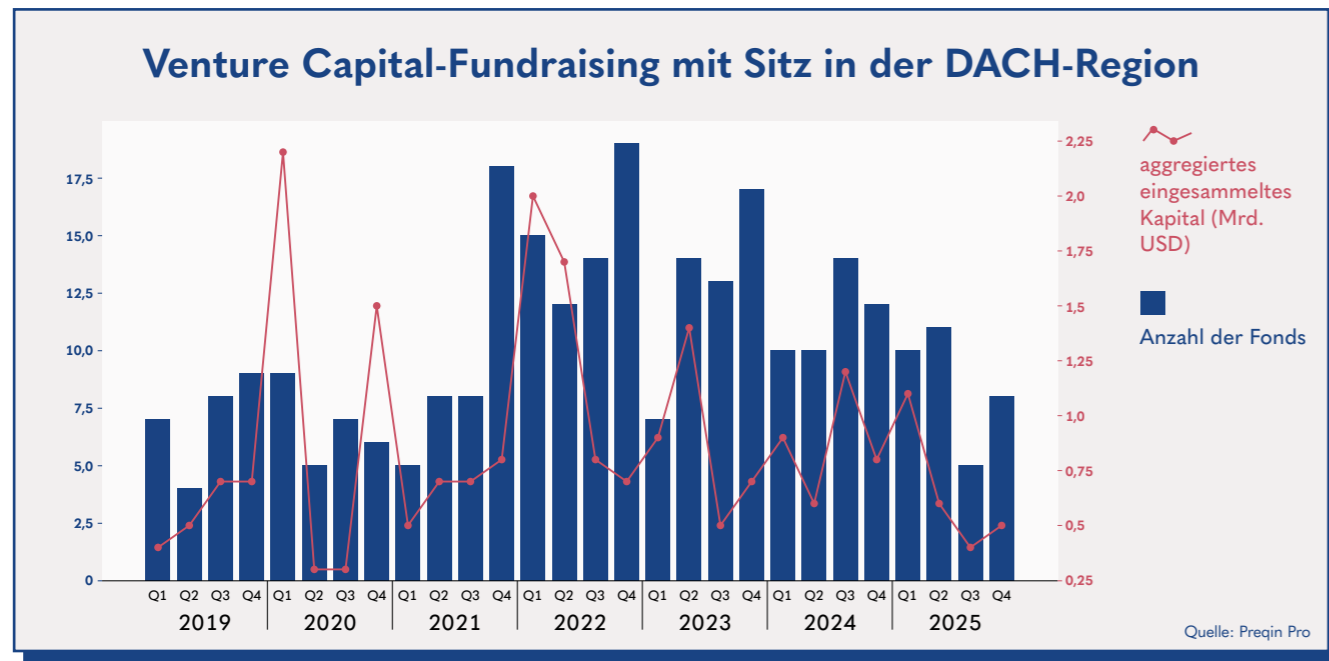


- 80 Autoren
- 464 Seiten geballtes Wissen rund um:
  - „How to become an angel investor“
  - Grundlagen, Netzwerke, Dealsourcing
  - Märkte, Transaktionen, Verträge u.v.m.

Jetzt bestellen



VK-Preis: 28,50 EUR  
E-Book: 20,99 EUR



haben, an Mittel zu kommen. Doch EIF-Manager Schillo skizziert ein differenziertes Bild: „Trotz der naturgemäßen Herausforderungen beim Auflegen eines ersten Fonds haben First-Time-/Emerging-Teams grundsätzlich eine realistische Chance, erfolgreich Kapital einzuwerben – vorausgesetzt, die wesentlichen Erfolgsfaktoren sind erfüllt.“ Wichtig zu wissen: Einer dieser Erfolgsfaktoren sei auch bei solchen Teams der relevante Track Record – etwa Privatinvestitionen oder eine Investmentaktivität in einem anderen Unternehmen. Ein Schlüsselfaktor sei die Erfahrung des Teams, sagt Schu. First-Time-Funds mit erfahrenen Managern könnten reizvoll sein für Investoren, und solche Fonds bekämen auch oftmals Kapital.

**SPEZIALISIERUNG SCHREITET VORAN**

Im Venture Capital-Bereich zeigt sich laut Schillo weiterhin ein deutlicher Trend zur Spezialisierung. Diese Entwicklung habe Mitte der 2000er-Jahre mit der Aufteilung vormals generalistischer Venture Capital-Teams in Life Sciences- und Tech-Fonds begonnen und habe sich seither kontinuierlich fortgesetzt. „Getrieben wird diese Spezialisierung vor allem durch die zunehmende Reife des europäischen Venture Capital-Markts, die damit verbundene stärkere Konkurrenz zwischen Fonds sowie den erfreulich gewachsenen Dealflow qualifizierter Start-ups in einzelnen Segmenten. Dieser ermöglicht es Fonds erstmals, sich erfolgreich auf klar definierte Themenfelder zu fokussieren“, sagt Schillo. Für Investoren, die generalistisch investieren wollten, böten sich typischerweise Dachfondskonzepte an, die ihrerseits dann in die spezialisierten Wagniskapitalfonds investierten.

**ESG-KRITERIEN BLEIBEN IN EUROPA WICHTIG**

Nachhaltigkeit, ESG und Diversität bleiben für den EIF laut Schillo zentrale Bestandteile des Investitionsprozesses. Diese Kriterien hätten nach wie vor ein hohes Gewicht und würden auch konsequent in die Entscheidungen des EIF einfließen. „Gleichzeitig beobachten wir, dass ihre Bedeutung für einige andere Limited Partners im Zuge der globalen Entwicklungen zuletzt etwas abgenommen hat. Besonders deutlich zeigt sich dieser Trend im Greentech-Segment: Hier verzeichnen wir derzeit eine spürbar längere Fundraising-Dauer – im Durchschnitt rund zwei Drittel länger als in früheren Jahren –, auch wenn diese Werte auf einer begrenzten Anzahl entsprechender Fonds beruhen“, erklärt Schillo.

**WETTBEWERB UNTER DEN PRIVATE MARKETS WIRD HÄRTER**

Die sogenannten Private Markets abseits der traditionellen Börsen differenzieren sich immer weiter aus, der Wettbewerb untereinander verschärft sich – auch für Venture Capital. „Die am schnellsten wachsende Assetklasse ist aktuell Private Credit. Wir fokussieren uns hier auf Secondaries, da der Markt weiter wächst und reift, was zum Teil auf die Nachfrage nach verbesserten Liquiditätsoptionen für Anleger zurückzuführen ist“, sagt Robert Massing, Managing Partner bei der Solutio AG. Die Nachfrage nach diversifizierten Private Equity-Strategien nehme spürbar zu, allerdings mit den Begrenzungen durch die zum Teil fehlende Liquidität im Markt. Der Bereich Infrastruktur erfreue sich, nach wie vor, einer stabilen Nachfrage. Schu verweist auf eine Studie seines Hauses, der zufolge 47% der Private Wealth-Investoren in diesem Jahr Venture Capital und Growth Capital präferieren. Aktuell seien die Allokationen noch ungefähr gleichmäßig über die Strategien verteilt, Wagniskapital dürfte also 2026 mehr im Fokus stehen. „Bei den Investmentstrategien sticht Venture Capital und Growth in der Umfrage hervor, da Anleger Zugang zu innovativen, wachstumsstarken Unternehmen suchen, von denen viele nicht an den öffentlichen Märkten verfügbar sind.“

**WAS ERWARTEN DIE INVESTOREN VON DEN FONDSMANAGERN?**

Die wesentlichen Erfolgsfaktoren im aktuellen Umfeld sind laut Massing – neben dem guten Track Record eines Managers –, dass aus den bestehenden Programmen laufend Liquidität an die Investoren zurückgeschüttet wird. „Aufgrund der geringen M&A-Aktivität der letzten Jahre fehlten größere Rückflüsse im Markt. Daher ist bei den Investoren aktuell die Bereitstellung von Liquidität der Schlüssel zum Erfolg“, so Massing. Im zweiten Halbjahr 2025 sei bereits eine deutliche höhere Aktivität an M&A-Transaktionen zu beobachten gewesen und damit auch spürbar höhere Rückflüsse an die Investoren. „Wir gehen davon aus, dass sich diese Entwicklung im Jahr 2026 weiter fortsetzen wird und wir deutlich höhere Rückflüsse 2026 aus bestehenden Fonds an die Investoren sehen werden. Das sollte in Folge auch das Fundraising treiben“, meint der Solutio-Manager. Bezüglich der Renditeerwartungen sagt Massing, dass die Rendite von guten Private Equity-Portfolios historisch gesehen die der Aktienmärkte um rund 300 bis 400 Basispunkte übertroffen hat. In den

letzten Jahren habe man aufgrund des KI-Booms einen starken Anstieg der Börsenindizes gesehen. Daher sei die Überperformance von Private Equity weniger ausgeprägt gewesen. „Wir gehen davon aus, dass sich der historische Abstand nun wiederherstellt und dass dies auch die langfristige Renditeerwartung unserer Investoren ist“, so Massing. Für Schillo vom EIF sind die grundlegenden Erfolgsfaktoren, die institutionelle Investoren erwarten, seit vielen Jahren unverändert. Neben dem Track Record seien das eine klar ausgearbeitete und tragfähige Investmentstrategie, ein breiter und hochwertiger Dealflow, ein starker Teamzusammenhalt und eine belastbare Governance-Struktur des Fonds. „In unseren Due Diligence-Prozessen beim EIF sehen wir immer wieder, dass selbst starke Teams an Themen wie Governance, Reporting-Tiefe oder fehlender Fokussierung scheitern – diese ‚Hygienefaktoren‘ sind heute echte K.-o.-Kriterien“, meint Schillo.

**KI VERÄNDERT DAS FUNDRAISING IN DER ZUKUNFT**

Durch den zunehmenden Einsatz von KI sowie die stetig bessere Verfügbarkeit und höhere Qualität von Daten wird der Venture Capital-Markt in den kommenden Jahren deutlich transparenter werden, glaubt Schillo. Die Performance einzelner Fonds werde sich damit weniger auf den individuellen Zugang oder das spezifische

Erfahrungswissen einzelner Personen stützen, sondern stärker auf einer breiteren, datenbasierten Entscheidungsgrundlage aufbauen. In der Folge dürfte sich der Markt schrittweise weiter standardisieren, und die Eintrittshürden für neue Akteure lägen niedriger. Dies könnte perspektivisch auch Privatinvestoren und Kleinanlegern den Zugang erleichtern und dadurch die Finanzierungsbasis für Start-ups insgesamt verbreitern. „Gerade in einem transparenteren, datengetriebenen Markt bleibt die Rolle langfristiger, nicht zyklischer Investoren entscheidend – als Teil der EIB-Gruppe sieht sich der EIF hier in einer besonderen Verantwortung, innovative Start-ups und Wachstumsunternehmen in Europa über den gesamten Zyklus hinweg zu unterstützen“, sagt Schillo. Wagnisfinanzierer Kölpin sieht in Zukunft drei Themen, die Einfluss auf die Gemütslage von potenziellen LPs als Geldgeber haben: erstens die politische Weltlage in ihrer gefühlten Unsicherheit, zweitens das Rennen der großen US-Konzerne um die Marktführerschaft sowie das Fehlen von europäischen Unternehmen auf dieser Bühne und drittens das Fehlen der Exits und damit des DPIs – des Verhältnisses des an Investoren ausgeschütteten Kapitals zum ursprünglich eingezahlten Kapital – der Fonds. „Wohin das genau führen wird, kann niemand sagen. Aber das Fundraising scheint mir sicherlich nicht leichter zu werden“, meint Kölpin.

Peter Köhler | [redaktion@vc-magazin.de](mailto:redaktion@vc-magazin.de)

Fotos: Blitz Agency; forster & martin foto; Seed + speed Ventures; Hamilton Lane

