

DEUTSCHER VENTURE CAPITAL-MARKT 2026

Weniger Wetten, mehr Überzeugung

Wer heute im Venture Capital-Markt arbeitet, spürt schnell, wie sehr sich die Realität von der Stimmung früherer Jahre unterscheidet. Noch vor zehn bis 15 Jahren waren Tickets kleiner, Zyklen kürzer, und vieles drehte sich um Konsumentenprodukte. Wachstum bedeutete vor allem Reichweite. Heute ist das Bild ein anderes: Gründer arbeiten an komplexeren Technologien, Entwicklungszyklen sind länger, und Kapital wird dort eingesetzt, wo Substanz und Ambition zusammenfinden. Der Markt ist nicht enger geworden, sondern anspruchsvoller.

Das Jahr 2025 hat diese Verschiebung deutlich sichtbar gemacht. Das investierte Gesamtvolumen im deutschen Wagniskapitalmarkt blieb mit rund 8 Mrd. EUR stabil, gleichzeitig ging die Zahl der Deals zurück und die Median-Ticketgrößen stiegen spürbar. In der täglichen Arbeit fühlt sich das sehr konkret an.

WENIGER DEALS, DAFÜR MEHR ÜBERZEUGUNG

Die Zunahme der Median-Volumina hat dabei drei klare Treiber. Erstens ist der Markt konzentrierter und selektiver geworden. Die Phase breit gestreuter, kleiner Wetten ist weitgehend vorbei. Investoren gehen weniger Deals ein, dafür mit höherer Überzeugung und mehr Kapitaltiefe. Zweitens verschiebt sich der thematische Schwerpunkt weiter in Richtung kapitalintensiver Technologien. Künstliche Intelligenz, industrielle Systeme, Hardware und Deeptech erfordern längere Entwicklungszeiten und signifikant höhere Finanzierungen, lange bevor Umsätze entstehen. Drittens beginnt sich das lange fehlende Wachstumskapital in Deutschland wieder zu formieren. Zwischen frühen Runden und dem Exit entsteht wieder ein tragfähiger Mittelbau, der es erfolgreichen Unternehmen erlaubt, größere Finanzierungsrunden aufzunehmen, ohne den Standort frühzeitig verlassen zu müssen.

STARKE KAPITALKONZENTRATION

In vielen Prozessen zeigt sich diese Entwicklung unmittelbar. Gespräche drehen sich weniger um Geschwindigkeit und mehr um Substanz. Gründer formulieren früher klare technologische Thesen und erwarten umgekehrt von Investoren, dass sie diese auch wirklich verstehen. Nicht selten dauern erste Diskussionen heute länger als früher ganze Finanzierungsrunden. Auffällig ist zudem die starke

Konzentration des Kapitals: Wenige große Runden absorbieren einen erheblichen Teil des Gesamtvolumens. Das ist kein statistischer Zufall, sondern Ausdruck eines veränderten Risikoverständnisses. Kapital fließt dorthin, wo technologische Durchbrüche realistisch erscheinen, und Teams zeigen, dass sie operative Komplexität bewältigen können. Gerade bei Deeptech-Themen hat sich für uns eine Erkenntnis verfestigt: Technologisches Risiko lässt sich häufig managen, Time-to-Industrialization hingegen deutlich schwerer. Teams, die früh realistische Annahmen zu Fertigung, Zertifizierung und Skalierung treffen, sind zwei Jahre später meist die entspannteren.

„Nicht selten dauern erste Diskussionen heute länger als früher ganze Finanzierungsrunden.“

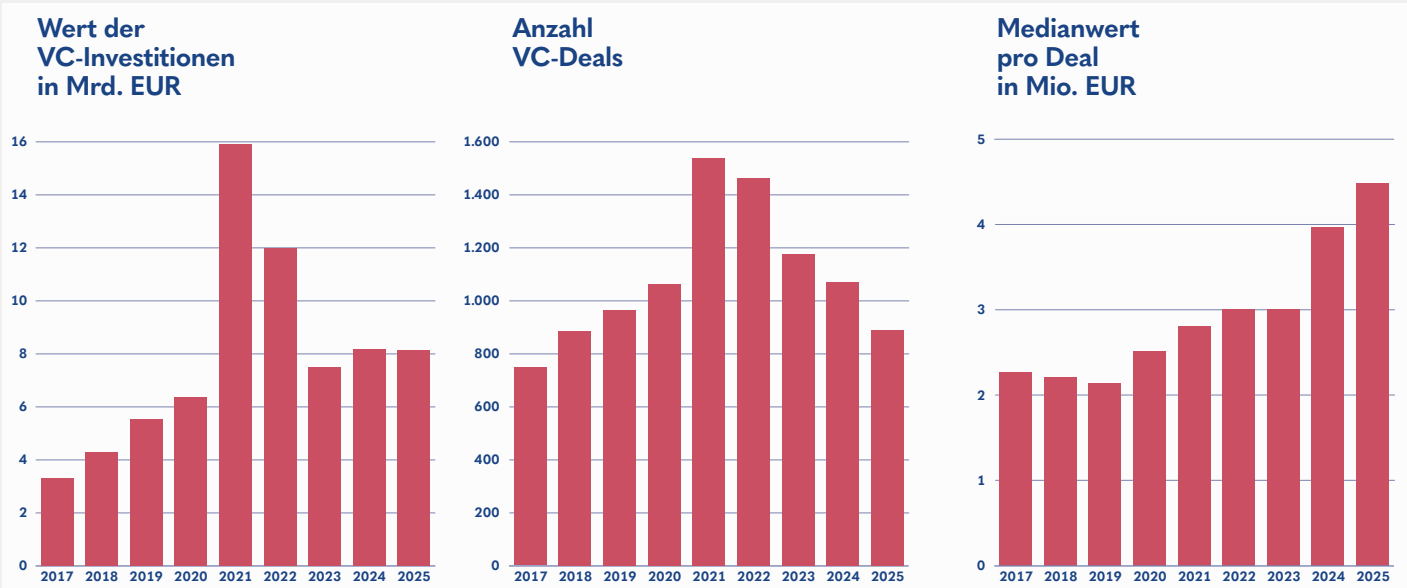
FÜNF TRENDS, DIE 2026 PRÄGEN WERDEN

1. Künstliche Intelligenz wird erwachsen Künstliche Intelligenz bleibt auch 2026 und vermutlich darüber hinaus eines der dominierenden Themen, allerdings mit einer spürbaren Verschiebung: Die Phase, in der allein das Label genügte und experimentiert wurde, ist vorbei. Junge Unternehmen müssen zeigen, wie

ihre Technologie produktiv eingesetzt werden kann, wie sie sich in bestehende Prozesse integriert und welchen messbaren Mehrwert sie schafft. In Gesprächen mit potenziellen Kunden und Industriepartnern rücken Fragen nach Sicherheit, Datenzugang und Wirtschaftlichkeit immer stärker in den Vordergrund. Für Gründer bedeutet das mehr Arbeit in der frühen Phase, für Investoren die Pflicht, diese Themen inhaltlich auch wirklich beurteilen zu können.

2. Defence und Dual Use rücken von Aufmerksamkeit zu Umsetzung Nach den ersten Jahren hoher Aufmerksamkeit beginnt auch der Defence- und Dual Use-Bereich 2026, in eine reifere Phase einzutreten. Der Markt trennt stärker zwischen Konzepten und Lieferfähigkeit. Produktionskapazitäten, Lieferketten und regulatorische Realität

Venture Capital in Deutschland 2017–2025



Quelle: Pitchbook

entscheiden darüber, welche jungen Start-ups dauerhaft relevant bleiben. In der Begleitung der Teams seitens der Investoren zeigt sich, wie wichtig ein langfristiger Blick ist. Technologien lassen sich entwickeln, Vertrauen, Einsatzfähigkeit und Umsätze entstehen nur über die Zeit.

3. Climate- und Industrialtech verlangen industrielle Logik

Auch im Climate- und Industrial-Bereich verschiebt sich der Fokus. Statt breiter Versprechen rücken konkrete Anwendungen, industrielle Skalierung und wirtschaftliche Tragfähigkeit in den Vordergrund. Deutschland bringt hierfür grundsätzlich gute Voraussetzungen mit, solange Finanzierung, Geduld und operative Exzellenz ineinandergreifen. Immer häufiger zeigt sich, dass frühe Klarheit über Industrialisierung, Kostenstrukturen und Marktmechanik später enorme Reibungsverluste vermeiden kann.

4. Growth Capital kehrt zurück, aber selektiv

Was sich in jüngerer Zeit positiv verändert hat, ist die Planbarkeit in späteren Phasen. Growth-Finanzierungen sind wieder häufiger möglich, Runden lassen sich strukturierter vorbereiten und Diskussionen drehen sich weniger darum, ob Kapital verfügbar ist, sondern um die Frage, wie es sinnvoll eingesetzt wird. In Board-Gesprächen verändert das die Tonlage spürbar. Skalierung wird wieder als gestaltbarer Prozess wahrgenommen und nicht als Wette auf das nächste Marktfenster. Sowohl die Venture Capital-Investoren als auch die jungen Unternehmen profitieren von diesem Trend.

5. Liquidität bleibt schwierig, wird aber pragmatischer

Das strukturelle Thema der Exits bleibt eine der größten Herausforderungen des deutschen Markts für Wagniskapital. Gleichzeitig entwickelt sich die Liquidität pragmatischer. Secondaries gewinnen an Bedeutung, M&A wird selektiver, aber relevanter, und ein IPO-Fenster öffnet sich punktuell für Unternehmen mit klarer Positionierung. Für Investoren wie Gründer bedeutet das, früher über Optionen

nachzudenken und die Exit-Fähigkeit nicht als Endpunkt, sondern als kontinuierliche Aufgabe zu verstehen.

ZWISCHEN VENTURE UND DISZIPLIN

Für uns als Investmentteam fühlt sich diese Marktphase vertraut und neu zugleich an. Vertraut, weil technologische Durchbrüche selten geradlinig entstehen; neu, weil der Markt wieder bereit ist, diese Komplexität zu finanzieren – allerdings nur dort, wo Anspruch und Kapitaldisziplin zusammenkommen. Venture Capital bewegt sich damit ein Stück näher an Private Equity-artige Strukturen heran, ohne seinen Kern zu verlieren. Es geht weiterhin darum, mutige Gründer zu unterstützen, bevor Ergebnisse offensichtlich sind. Der Unterschied liegt darin, dass Überzeugung heute stärker erarbeitet werden muss.

FAZIT

2026 wird kein Boomjahr im klassischen Sinne. Es wird ein Jahr, in dem Qualität entscheidet. Kapital ist vorhanden, aber es folgt klareren Regeln. Für diejenigen, die Technologie ernst nehmen, Märkte verstehen und Geduld mitbringen, ist das ein Umfeld, das tragfähiger ist als viele der lauten Jahre zuvor.



FREDERICK MICHNA ist seit 2022 Mitglied des Investmentteams von MIG Capital mit Fokus auf Deeptech-Investments. Zuvor war er über sechs Jahre für die Unternehmensberatung Kearney tätig und sammelte weitere Venture Capital-Erfahrung unter anderem bei einem Schweizer Investor. Er hält einen Master-Abschluss in Management der HEC Paris.

Foto: MIG Capital