

Deep-tech & biotech startups: waar kijken venture capitalists in 2026 op?

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/biotech-deeptech-startup-investeren-2026/>



Samenvatting

Datum: 27 November 2025

URL: <https://venturecapital.nl/biotech-deeptech-startup-investeren-2026/>

Contact & Site

Extra beschrijving

Deep-tech en biotech behoren in 2026 tot de meest kapitaalintensieve én meest kansrijke startupsectoren. Maar investeerders beoordelen deze bedrijven totaal anders dan software- of e-commerce scaleups. Waar bij SaaS omzetgroei en CAC/LTV centraal staan, draait het bij deep-tech en biotech om wetenschappelijke validatie, technologische doorbraken, IP, regulatoire planning en lange-termijn executie.

In dit artikel bespreken we waar venture capitalists in 2026 écht op letten bij het beoordelen van deep-tech en biotech startups — inclusief tips voor founders die zich willen voorbereiden op een investeringsronde.

Waarom deep-tech en biotech in 2026 zo aantrekkelijk zijn voor investeerders

In een tijd van economische onzekerheid kiezen steeds meer VC's voor sectoren met:

- hoge toetredingsdrempels
- sterke IP-bescherming
- bewezen technologische voorsprong
- lange-termijn maatschappelijke relevantie

Deep-tech en biotech passen perfect in deze strategie.

1. Hoge entry barriers

Concurrenten kunnen niet zomaar kopiëren wat je doet. Dit geeft deep-tech bedrijven structurele defensibility.

2. Grote marktpotentie

Biotech blijft een van de grootste markten ter wereld – elk jaar groeien farmaceutische en medische innovaties, o.a. door:

- vergrijzing
- stijgende zorgvraag
- technologische vooruitgang

Deep-tech oplossingen (semiconductors, robotics, photonics, quantum, climate hardware) staan tegelijkertijd centraal in industriële en klimaattransities.

3. Sterke vraag vanuit overheid en corporates

Grote bedrijven én overheden investeren fors in:

- energie-infrastructuur
- AI-hardware
- medische doorbraaktechnologie

- nanotechnologie
- materialeninnovatie

Dit creëert een aantrekkelijk ecosysteem voor startups.

Waar VC's in 2026 naar kijken bij deep-tech en biotech

In tegenstelling tot traditionele VC-checklists kijken investeerders bij deep-tech en biotech naar andere — vaak complexere — factoren.

Hier zijn de belangrijkste:

1. Wetenschappelijke en technologische validatie

VC's willen bewijs dat de technologie niet alleen uniek is, maar werkt.

Voorbeelden van validatie:

- peer-reviewed research
- proof-of-concept resultaten

labresultaten / pre-clinical data

- externe validatie door universiteiten
- samenwerking met onderzoeksinstituten
- patents en gepubliceerde studies

Zonder technische validatie vindt een investering vrijwel nooit plaats.

2. IP & patentstrategie

Intellectueel eigendom is een hoeksteen van deep-tech en biotech.

Investeerders beoordelen:

- patentportfolio
- freedom-to-operate analyses
- patentkwaliteit
- nieuwe filings
- defensieve vs. offensieve IP-strategie
- geografische dekking (EU, VS, Azië)

Sterke IP = sterke waardering.

3. Milestone-roadmap en schaalbaarheid

Anders dan SaaS draait deep-tech om technische “milestones”, zoals:

- TRL (Technology Readiness Levels)
- prototypes
- industrialisatie
- klinische fasen (biotech):
 - pre-clinical
 - fase I, II, III

VC's kijken naar:

- haalbaarheid
- planning
- risicobeheer
- benodigde capital per fase

Een duidelijke, realistische milestone-roadmap vergroot de investeerbaarheid enorm.

4. Regulatorische strategie (cruciaal in biotech & medtech)

Investors willen weten:

- hoe jouw regulatorische pad eruitziet (EMA/FDA)
- hoe lang het duurt
- welke risico's bestaan
- welke endpoints nodig zijn
- of je ondersteuning hebt van regulatory experts

Veel biotech startups onderschatten dit — een rode vlag voor VC's.

5. Het team: technische diepgang + business executie

Deep-tech teams worden beoordeeld op:

- wetenschappelijke expertise (PhDs, postdocs)
- engineeringkwaliteit

regulatory ervaring

- IP-kennis
- commerciële leiderschap
- governance

VC's investeren in 2026 vooral in *complementaire teams*.

6. Capital efficiency (versus kapitaalbehoefte)

Deep-tech is duur. VC's checken daarom:

- hoe efficiënt het team met kapitaal omgaat
- of “non-dilutive funding” (EIC, Horizon, subsidies) benut wordt
- of milestones realistisch geprijsd zijn
- planning van future rounds

Startups die solide “capital planning” tonen krijgen makkelijker funding.

7. Markttoegang en industrialisatie

In 2026 letten investeerders extra op:

- partnerships met corporates
- industrialisatiepartners
- pilots in echte productiesituaties
- early commercial traction
- supply chain betrouwbaarheid

Deep-tech faalt vaak op industrialisatie — investeerders ruiken dat direct.

Belangrijkste fouten die deep-tech en biotech founders maken

1. Technologie is interessant, maar niet vertaald naar een businessmodel

VC's willen weten hoe je geld verdient — niet alleen dat de technologie werkt.

2. Onderschatting van het regulatoire traject

Zeker in biotech is dit de nummer één reden waarom deals stuklopen.

3. Geen duidelijke “de-risking” roadmap

VC's willen weten hoe:

- technische risico's
- klinische risico's
- regulatoire risico's
- marktintroductierisico's

worden afgebouwd.

4. Te weinig focus op IP-kwaliteit

Veel founders denken dat “één patent” genoeg is. Niet dus.

Tips voor founders die in 2026 deep-tech of biotech kapitaal zoeken

1. Maak een technisch én commercieel pitchdeck

Verdeel in:

science deck

- business deck

Investors willen beide.

2. Zorg voor externe validatie

Een aanbeveling van een universiteit, ziekenhuis of corporate partner heeft grote impact.

3. Bereid je voor op strenge due diligence

Deep dives in:

- IP
- data
- documenten
- regulatoire strategie
- teamervaring

4. Bouw relaties met investeerders lang voor je ronde

Deep-tech en biotech deals duren langer — gemiddeld 4-8 maanden.

Conclusie: deep-tech & biotech zijn sleutelgebieden voor VC in 2026

In 2026 richten steeds meer investeerders zich op deep-tech en biotech om drie redenen:

1. hoge technologische barrières
2. sterke IP-posities
3. grote commerciële en maatschappelijke impact

Maar de lat ligt hoog. Founders die technische validatie, een solide milestone-roadmap, sterke IP, een helder commercialisatiepad en regulatoire expertise kunnen aantonen, hebben in 2026 een veel grotere kans op funding.