

Venture capital in economisch onzekere tijden (2026): do's en don'ts voor startups en investeerders

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/venture-capital-onzekere-tijden-2026/>



Samenvatting

Datum: 27 November 2025

URL: <https://venturecapital.nl/venture-capital-onzekere-tijden-2026/>

Contact & Site

Extra beschrijving

De venture-capitalmarkt verandert snel. Stijgende rentes, geopolitieke spanningen, lagere waarderingen en strengere due diligence maken 2026 opnieuw een uitdagend jaar voor startups én investeerders. Toch ontstaan er juist in economische onzekerheid unieke kansen: betere terms, sterke efficiëntie, betere focus en meer volwassen businessmodellen.

In dit artikel bespreken we hoe venture capital in 2026 functioneert in onzekere tijden, welke strategieën wél werken, welke fouten je moet vermijden en waar VC's nu écht op letten — zowel als startup als investeerder.

Hoe macro-economische omstandigheden de VC-markt beïnvloeden in 2026

De economische realiteit in 2026 zorgt voor een nieuwe VC-dynamiek:

1. Hogere rente = lagere waarderingen

Kapitaal is duurder. Dit leidt tot:

- strengere waarderingen
- langere due-diligenceprocessen
- meer nadruk op cashflow

2. Moeilijkere exits

Aandelenmarkten blijven volatiel → minder IPO's → langere exitcycli.

3. Meer focus op “capital efficiency”

VC's waarderen startups die:

- minder cash verbranden
- efficiënter groeien
- sneller richting break-even gaan

4. Meer “constructieve deal terms”

Bijvoorbeeld:

- lagere pre-money valuations
- tranced funding
- liquidation preferences
- milestone-based investments

Maar ook: **minder hype, meer realisme.**

Do's voor startups in een onzekere markt (2026)

Startups die juist nu slim handelen, vergroten hun kans op funding aanzienlijk.

1. Verleng je runway (12-24 maanden)

Verminder burn rate door:

- kostenreductie
- pipelineoptimalisatie
- focus op omzet en betalende klanten

Extra runway geeft je onderhandelingsmacht.

2. Bouw een realistische waardering op

Te hoge waarderingen killen deals in 2026.

VCs kijken naar:

efficiency metrics

- cash burn
- omzetkwaliteit
- marges

Een realistische waardering = snellere investering.

3. Toon dat je “capital efficient” bent

Zeker in 2026 is kapitaaldiscipline een kernfactor.

Laat zien:

- hoe je met minder geld milestones bereikt
 - waar je kosten verlaagt
 - welke groei met beperkte middelen mogelijk is
-

4. Focus op echte tractie

Alles draait om:

recurring revenue

- churn
- gross margin
- winstbijdrage per klant
- LTV/CAC

VC's willen bewijs dat jouw bedrijf future-proof is.

5. Zoek strategische partnerschappen

In onzekere tijden zijn partnerships met:

- corporates
- universiteiten
- ziekenhuizen
- industriepartners

belangrijker dan ooit. Het de-riskt je business.

Don'ts voor startups in economisch onzekere tijden

1. Fundraising starten als je cash bijna op is

“Last-minute fundraising” = slechte terms, lage waarderingen, minder interesse.

Start **6-12 maanden** voor je runway eindigt.

2. Groei najagen zonder unit economics

“Groeien om te groeien” is passé.

In 2026 draait het om **duurzame groei met gezonde marges**.

3. Geen scenario-planning hebben

VC's willen zien:

- wat als omzet halveert?
- wat als burn rate stijgt?
- wat als klanten later betalen?

Scenario's tonen professioneel risicobeheer.

Adviezen voor investeerders in onzekere tijden

Niet alleen startups moeten schakelen — ook VC's hebben een nieuwe aanpak nodig.

1. Focus op bedrijven met sterke fundamentals

Investeer in:

- recurring revenue
 - gezonde unit economics
 - duidelijke vraag in markt
 - sterke retention
 - bewezen team
-

2. Co-investeringen & syndicates

In 2026 wordt risicospreiding steeds belangrijker.
Syndicates zorgen voor:

- gedeelde expertise
 - gedeeld risicoprofiel
 - betere terms
 - bredere netwerken
-

3. Sectoren die recessie-bestendig zijn

VC's richten zich in 2026 meer op:

- healthtech & biotech
- climate tech
- deep-tech
- circulaire economie
- energie & infrastructuur

Dit zijn sectoren die ook in een trage economie blijven groeien.

4. Constructieve deal terms

In onzekere tijden willen VC's deals “de-risken”, zoals:

- milestone-based funding
- tranced capital
- preferente aandelen
- pro-rata rechten

Maar: **fundament van de deal moet fair blijven.**

Best practices voor deals in 2026 (“tough markets”)

1. Strengere due diligence

VC's onderzoeken dieper:

- governance
- compliance

- IP
- data
- cash burn
- marktvalidatie

Startups moeten voorbereid zijn.

2. Transparantie in metrics

VC's verwachten:

- duidelijke dashboards
- maandrapportages
- kostenstructuren
- pipeline & funnel data

Transparantie verhoogt vertrouwen.

3. Realistische milestone planning

Geen overspannen verwachtingen in 2026 — investeerders belonen:

- realistische roadmaps
 - haalbare targets
 - goede risicobeheersing
-

Conclusie: onzekere tijden bieden kansen voor wie strategisch handelt

De VC-markt in 2026 is uitdagend maar vol kansen. Startups die capital efficient zijn, sterke metrics tonen en realistische roadmaps hebben, krijgen juist nu betere kansen op funding. Investeerders profiteren van lagere waarderingen en een professionelere dealflow.

Economische onzekerheid creëert ruimte voor:

- slimmere deals
- sterkere startups
- betere governance
- langere termijn succes

Het is geen slechte tijd om te investeren — het is een tijd om **strategisch te investeren**.

