

BlackRock

Aus Daten werden Deals

Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing



Kurz zusammengefasst

- Heutzutage findet immer mehr Wertschöpfung statt, bevor Unternehmen überhaupt an die Börse gehen.
- Dennoch definieren viele Portfolios ihr gesamtes „Equity-Exposure“ nach wie vor als die Summe aus börsennotierten Aktien und Buyouts.¹ Damit klammern sie die Phase aus, in der Unternehmen ihr stärkstes Wachstum verzeichnen und die oft eine attraktive Quelle für risikobereinigte Renditen darstellt.
- Private Unternehmen in der Spätphase sind heute nicht mehr undurchsichtige Start-ups, wie das früher der Fall war. Der Umfang der Geschäftstätigkeit entspricht bei vielen dieser Firmen dem börsennotierter Unternehmen, und ihre Aktivitäten sind digital greifbar, etwa über Stellenausschreibungen, die Zusammensetzung der Belegschaft, die Ankündigung neuer Produkte, die Kundenbindung, aktives Networking und Medienpräsenz.
- Die Auswertung alternativer Daten, die das Investieren an den Börsen revolutioniert hat, weitet sich zunehmend auf die Privatmärkte aus. Technisch versierten Anlegern bieten solche Daten einen potenziellen Informationsvorsprung.
- Fortschritte im Bereich des maschinellen Lernens und der Künstlichen Intelligenz (KI) können Anlegern heute möglicherweise helfen, dieses wachsende Datenspektrum effektiver zu analysieren. So können sie sich einen potenziellen Vorteil verschaffen, indem sie mehr Bereiche abdecken, fundiertere Prognosen erstellen und Entwicklungen konsequent überwachen.
- Im Folgenden untersuchen wir, welchen Einfluss diese Veränderungen darauf haben, wie Anlagechancen identifiziert, bewertet und überprüft werden, und wie sich traditionelle Anlageprozesse durch strukturiertere, datengestützte Ansätze optimieren lassen.



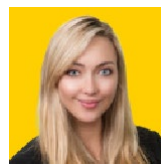
Raffaele Savi
Global Head of
BlackRock
Systematic



Lynn Baranski
Co-Head of
Primary, Direct and
Co-Invest, Private
Financing Solutions



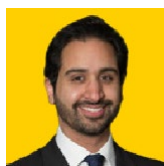
Ali Almufti, CFA
Portfolio Manager
and Researcher,
BlackRock Systematic



Alexandra Eldemir
Product Strategy,
BlackRock Systematic



Joshua Kazdin, CFA
Researcher,
BlackRock Systematic



Samir Menon
Portfolio Manager,
Private Financing
Solutions



Jeff Shen, PhD
Co-CIO and Co-Head
of Systematic Active
Equities within
BlackRock Systematic



Thomas Wasserman
Portfolio Manager,
Private Financing
Solutions

Es gibt keine Garantie dafür, dass die Research-Ergebnisse zu einem positiven Anlageergebnis beitragen.

1 Ein Buyout ist der Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an einem etablierten Unternehmen, häufig unter Einsatz von Fremdkapital, mit dem Ziel, dessen Wert zu steigern und mit Gewinn wieder auszustiegen.

Growth Equity am Schnittpunkt konvergierender Märkte

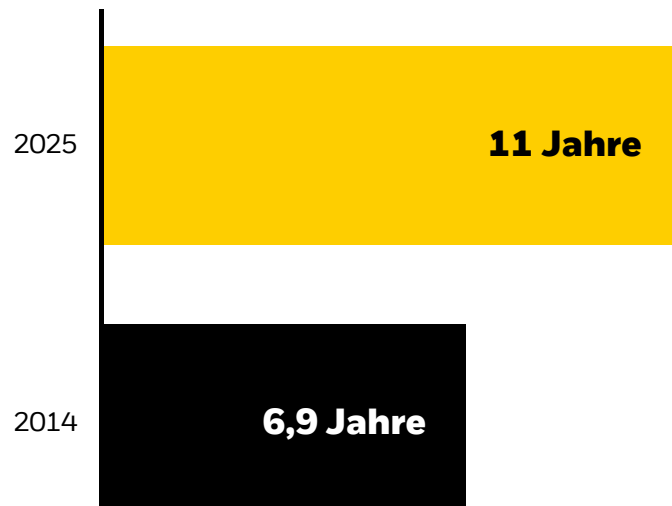
Eine neue Marktstruktur

Heute findet das Wachstum von Unternehmen immer häufiger vor der Buyout-Phase statt, wenn die Firmen sich noch in privater Hand befinden. Dadurch hat sich die Marktstruktur grundlegend verändert, und traditionelle Allokationen in börsennotierte Aktien und Private-Equity-Buyouts sind immer weniger in der Lage, den gesamten Wertschöpfungszyklus am Markt abzudecken.

In den letzten zehn Jahren hat sich das Verhältnis zwischen öffentlichen und privaten Märkten verschoben: Firmen bleiben länger in privater Hand und erzielen einen größeren Teil ihrer Wertsteigerung außerhalb der Börsen.² Venture Capital in der Spätphase und Growth-Finanzierungen stellen mittlerweile Kapital in einer Größenordnung bereit, wie sie früher mit Börsengängen verbunden war. Dies ermöglicht es Unternehmen, weltweit zu expandieren, ohne sich mit den regulatorischen Auflagen und dem kurzfristigen Performance-Druck, die mit einer Börsennotierung einhergehen, zu belasten.

Unternehmen bleiben länger in privater Hand

Durchschnittsalter bei Börsengang



Quelle: MorningStar *Unicorns and the Private Markets*, 20. Januar 2026.

Diese Entwicklung ist nicht bloß auf das konjunkturbedingte Timing von Börsengängen zurückzuführen. Sie zeigt vielmehr, dass es für Firmen nicht mehr so dringlich ist, an die Börse zu gehen, weil mehr privates Kapital zur Verfügung steht, die Sekundärmärkte wachsen, Anforderungen der Investoren zur Reduzierung der börseneigenen Volatilität immer strenger und die Exit-Optionen immer flexibler werden. Viele Unternehmen erreichen daher mittlerweile bereits vor dem Börsengang eine beachtliche Umsatzgröße und globale Reichweite.

Es gibt keine Garantie dafür, dass die Research-Ergebnisse zu einem positiven Anlageergebnis beitragen.

² MorningStar. *Unicorns and the Private Markets*, 20. Januar 2026.

Aktien und Buyouts erfassen nur einen Teil der Wertschöpfung

Jahrzehntelang konnten Investoren ihr Equity-Exposure nahezu vollständig über eine Kombination aus börsennotierten Aktien und Private-Equity-Buyouts erzielen. Dieses Modell ist heute überholt, da sich sowohl die öffentlichen Märkte als auch Buyouts vor allem auf Unternehmen konzentrieren, die bereits eine gewisse Größe erreicht und sich operativ bewährt haben sowie häufig einen positiven Cashflow aufweisen. Dabei sind an den öffentlichen Märkten vor allem Unternehmen präsent, die die Phase besonders schnellen Wachstums bereits hinter sich haben, während der Fokus bei Buyouts auf der Optimierung etablierter Unternehmen durch die Verbesserung von Margen und Kapitalstruktur und das richtige Exit-Timing liegt.

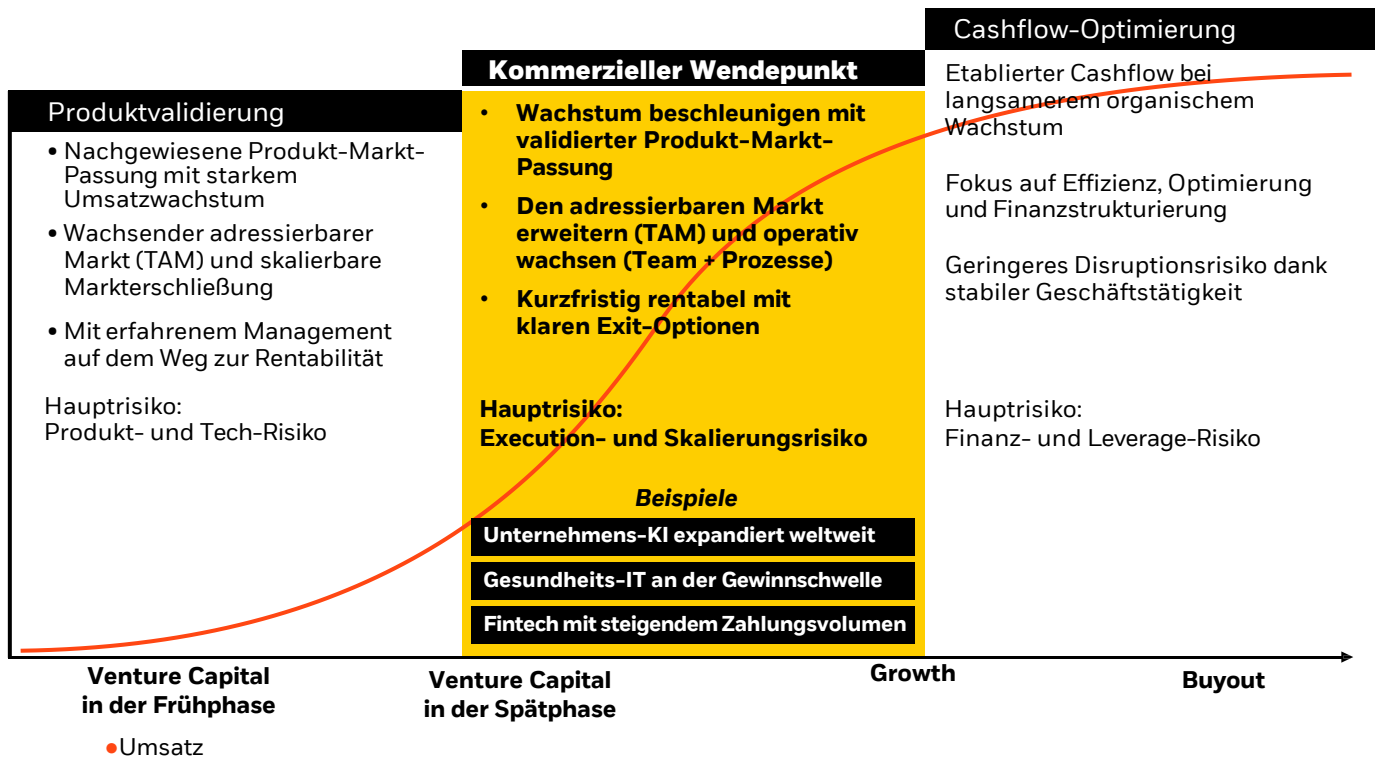
Allerdings könnte in Portfolios, die sich auf diese Segmente konzentrieren, das Engagement in der frühen Wachstumsphase von Unternehmen unterrepräsentiert sein, und damit genau in der Phase, in der Umsatzwachstum, Marktexpansion und wettbewerbsfähige Positionierung die wichtigsten Treiber der Wertschöpfung darstellen.

Börsennotierte Aktien bieten immer häufiger ein Engagement in Unternehmen, deren früheste und rasanteste Wachstumsphase bereits hinter ihnen liegt.

Buyouts konzentrieren sich vor allem auf etablierte Unternehmen, wobei sie den Fokus häufig auf die Optimierung der Margen, der Kapitalstruktur und der Kennzahlen zur Unternehmensbewertung legen, anstatt auf reines Umsatzwachstum.

Auch wenn Aktien und Buyouts oft als getrennte Bereiche angesehen werden, können sie sich aus wirtschaftlicher Sicht ähnlicher sein, als ihre Bezeichnungen vermuten lassen. Beide hängen von Zinssätzen, Finanzierungsbedingungen und Bewertungskennzahlen ab, und in gesamtwirtschaftlichen Stressphasen reagieren sie unter Umständen recht ähnlich. Bewertungen an den Privatmärkten mögen zwar ausgewogener erscheinen, doch ein Vorgehen, das auf Gutachten zur Wertermittlung basiert, könnte die ausgewiesene Volatilität niedriger einschätzen und so das wirtschaftliche Risiko verschleiern.

Growth Equity im Wachstumszyklus



Quelle: BlackRock, Stand: März 2026. Obwohl die obigen Angaben auf Branchenerfahrungen und dem Austausch mit BlackRock Anlageexperten basieren, dienen sie lediglich der Veranschaulichung und sind nicht als repräsentative Daten zu verstehen. Es ist nicht garantiert, dass die oben genannten Markteinschätzungen eintreten. Nicht alle Anlagen weisen die Merkmale auf, die oben angegeben sind.

Growth Equity als fehlendes Puzzleteil

Growth Equity zielt auf Unternehmen, die die frühe, riskantere Phase ihrer Entwicklung bereits durchlaufen haben und erste kommerzielle Erfolge vorweisen können, sich aber immer noch in einer frühen Phase ihrer Entwicklung befinden. In dieser Phase werden die Renditen aus unserer Sicht weniger durch Finanzmanagement bestimmt, sondern in erster Linie durch Umsatzwachstum – die Produkte werden beliebter, die Kommerzialisierung schreitet voran und das Marktvolumen wächst. Unternehmen nutzen privates Kapital in der Regel zur Reinvestition und zur Finanzierung, um ihre Geschäftstätigkeit auszuweiten, Wettbewerbsvorteile auszubauen und global zu expandieren. Da sie weniger auf Fremdkapital bauen als Buyouts, hängen die Ergebnisse nicht so direkt vom Refinanzierungsrisiko ab, sondern vielmehr vom Wachstumspotenzial und letztlich von der Gewinnsteigerung der Unternehmen.

Investoren können sich über Investitionen in Growth- und Spätphasen-Venture-Capital zusätzliche Renditequellen ins Portfolio holen und ihr Equity-Exposure auf Unternehmen verlagern, für die nicht die Optimierung der Gewinnspanne, sondern die nachhaltige Verbesserung der Fundamentaldaten im Fokus steht.

In der Unternehmensentwicklung ist Growth Equity zwischen Venture Capital der Frühphase und etablierten börsennotierten Aktien oder Buyout-Investments

Es gibt keine Garantie dafür, dass die Research-Ergebnisse zu einem positiven Anlageergebnis beitragen.

angesiedelt. Als gezielte Allokation können Anleger diese Anlageklasse als dritte Säule des Equity-Segments nutzen, um börsennotierte Aktien sowie Buyouts zu ergänzen, indem sie in Werte investieren, die sich gerade in der Expansionsphase befinden und noch dauerhaft wachsen.

KI, etablierte Firmen & Innovationsdefizite

Unser Fokus liegt auf Unternehmen in der Wachstumsphase, und damit meist auf Venture Capital der Spätphase. Wir investieren in Unternehmen, die die Risiken der frühen Phasen bereits hinter sich gelassen haben und über etablierte Produkte, belegbare Nachfrage sowie deutliches kommerzielles Potenzial verfügen. Obwohl diese Unternehmen sich möglicherweise noch über Venture Capital finanzieren (z. B. über eine Finanzierungsrunde der Serie C+), konzentrieren sich unsere Underwriting-Prozesse auf komplexe Analysen, die die Umsetzung, die Expansion und die daraus resultierenden Fundamentaldaten einbeziehen.

Dieses Vorgehen ist in der aktuellen, technologiegeprägten Anlagelandschaft besonders wichtig. Software-Firmen an der Börse sind meistens große, etablierte SaaS-Anbieter. Die Bewertungen dieser Firmen reagieren empfindlich auf Duration, Rentabilität und das Umfeld an den Kapitalmärkten. Das Risiko bei diesen etablierten Unternehmen ist jedoch nicht rein finanzieller Natur.

Nur für professionelle Kunden

Im Zug der aktuellen KI-Innovationswelle gibt es immer mehr private KI-Unternehmen, die die Softwarebranche revolutionieren. In manchen Fällen schränken diese neuen Marktteilnehmer die Geschäftstätigkeit traditioneller Firmen ein oder verdrängen ganze Arbeitsschritte. Der disruptive Druck auf etablierte SaaS-Anbieter ist also nicht nur konjunkturabhängig, sondern auch durch technologischen Fortschritt bedingt, der vor allem an den Privatmärkten stattfindet.

Growth Equity kann frühzeitig Zugang zu neuen Anbietern, innovativer Infrastruktur und KI-basierten Geschäftsmodellen bieten, die die Softwarebranche neu definieren. Somit kann Wachstumskapital ein ergänzendes Exposure in Innovation und Wettbewerbern eröffnen, die an den öffentlichen Märkten noch nicht voll repräsentiert sind.

Die Transparenz nimmt zu

Wenn sich die KI-Disruption zunächst an den Privatmärkten bemerkbar macht, ergibt sich daraus für Investoren logischerweise die Frage nach der Transparenz dieser Märkte.

Da Unternehmen immer länger in privater Hand bleiben, erreichen viele bereits vor dem Börsengang beachtliche Umsätze und globale Marktpräsenz und bewähren sich als Institutionen im operativen Geschäft. Damit ähneln Spätphasen-Venture- und Growth-Firmen eher aufstrebenden börsennotierten Unternehmen als spekulativen Start-ups. Was sie von ihren Konkurrenten an der Börse unterscheidet, ist oft nicht ihre Größe, sondern dass sie noch nicht so etabliert sind und als aufstrebende Herausforderer am Markt auftreten.

Entscheidend ist, dass diese Firmen nicht mehr intransparent sind. Je größer sie werden, desto größer wird auch ihr digitaler Fußabdruck, etwa in Form von Stellenausschreibungen, Fachkräfteanwerbung, Kundenakquise, digitaler Interaktion, Beliebtheit ihrer Produkte, Netzwerk-Partnerschaften und Beteiligung der Investoren. Solche Daten zeichnen ein mehrdimensionales

Bild der Wettbewerbsdynamik, wie es an den Privatmärkten bislang nicht verfügbar war. Damit nimmt Growth Equity eine Sonderstellung an den Privatmärkten ein. Die Unternehmen befinden sich noch in einer frühen Phase ihrer Wertschöpfung, erschließen gerade neue Marktsegmente oder definieren ihre Strukturen neu, sind aber bereits groß genug, um strukturierte, nachvollziehbare operative Daten zu liefern. Traditionell erwirtschaften sie ihre Renditen in erster Linie durch Expansion und die Verdrängung von Wettbewerbern und weniger durch Margenoptimierung oder Leverage. Die Performance lässt sich in diesem Segment zunehmend über nachvollziehbare Geschäftstrends bewerten und nicht mehr bloß über Narrative.

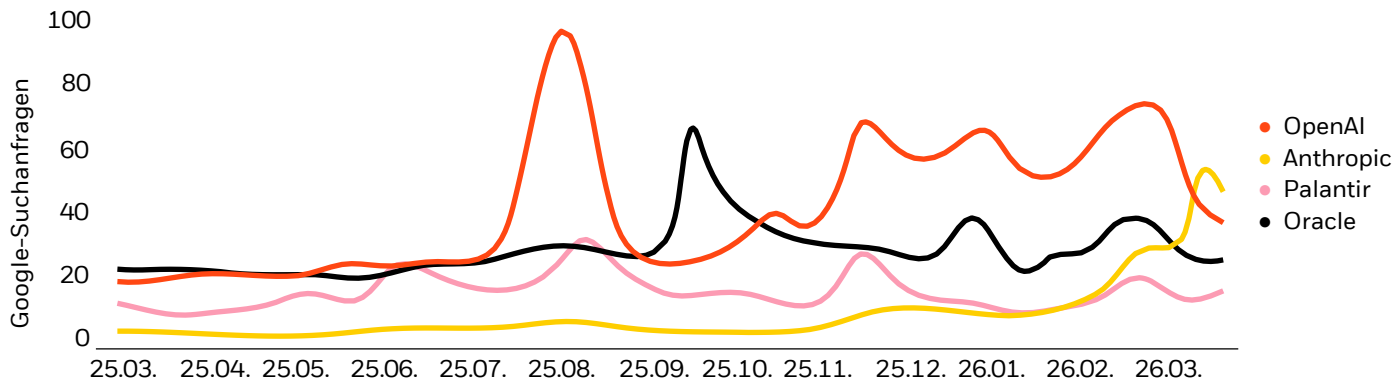
In den letzten 20 Jahren hat sich das systematische Investieren in Aktien durch alternative Daten grundlegend verändert. Heute stützen sich Investoren auf mehr als bloß auf Bilanzen und Analystenprognosen, so nutzen sie etwa das Verhalten der Verbraucher, Entwicklungen am Arbeitsmarkt, Aktivitäten in der Lieferkette, Internetpräsenz und Textanalysen. Mithilfe maschinellen Lernens lassen sich aus diesen umfangreichen, unstrukturierten Daten strukturierte Signale herausdestillieren.

Dieses Instrumentarium ist nicht mehr auf börsennotierte Unternehmen beschränkt. Aktivitäten im digitalen Raum zeigen, wie beliebt ein Produkt ist und wie sich die Nutzer verhalten, egal ob die Firma börsennotiert ist oder nicht. Daher treffen viele dieser Signale heute auch Aussagen über schnell wachsende private Unternehmen, so auch über private KI-Firmen, die die Softwaremärkte aufmischen.

Entwicklungen, die früher schwer zu fassen waren, wenn sich etwa das Verbraucherinteresse verlagert oder eine Nachfrage nach einem Produkt neu entsteht, sind heute messbar. Sie gewähren Echtzeit-Einblicke in die Wettbewerbsdynamik an den öffentlichen wie privaten Märkten. Selbst frei verfügbare Daten wie Google-Suchtrends können Aufschluss über die Beliebtheit eines Produkts geben oder über die Akzeptanz von KI-Modellen und die Präferenz für bestimmte Anbieter (siehe Grafik).

Entwicklung der Google-Suchanfragen

Börsennotierte Entwickler von KI-Modellen im Vergleich zu wachstumsstarken privaten Wettbewerbern

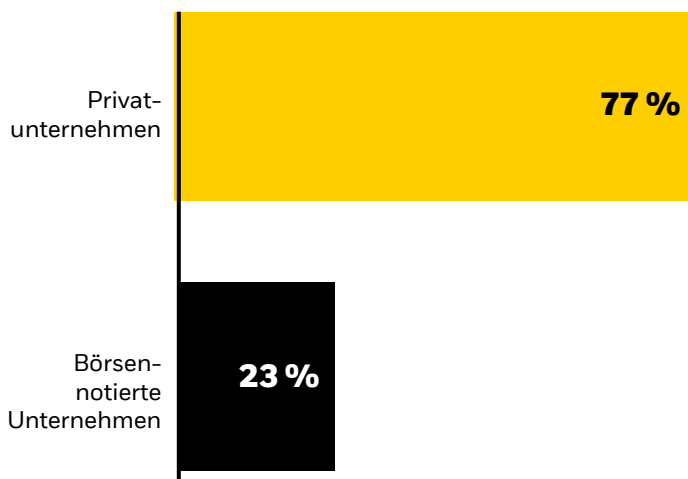


Quelle: Google Trends, Stand März 2026. Die Zahlen geben das Suchinteresse im Verhältnis zum höchsten Wert in der Grafik für die jeweilige Region und den jeweiligen Zeitraum wieder. Ein Wert von 100 entspricht der höchsten Beliebtheit des Begriffs. Ein Wert von 50 bedeutet, dass der Begriff halb so beliebt ist. Ein Wert von 0 bedeutet, dass für diesen Begriff nicht genügend Daten vorlagen. Die Nennung der Firmennamen dient lediglich der Veranschaulichung und ist nicht als Anlageberatung oder Anlageempfehlung für diese Unternehmen zu verstehen. Diese Unternehmen wurden ausgewählt, weil sie alle im gesamten KI-Universum führend sind – von der Entwicklung innovativer Modelle bis hin zur Ermöglichung des Einsatzes in Unternehmen und der Bereitstellung von Infrastruktur in großem Maßstab.

Es gibt keine Garantie dafür, dass die Research-Ergebnisse zu einem positiven Anlageergebnis beitragen.

Arbeitsmarktdaten liefern möglicherweise noch aussagekräftigere Ergebnisse. 2025 entfielen mehr als 75 % der Online-Stellenanzeigen auf private Unternehmen. Für expandierende Unternehmen bieten Angaben dazu, wie schnell sie offene Positionen besetzen können und wie sich ihre funktionale Unternehmensstruktur verändert, aktuelle Einblicke in die Wachstumsdynamik, strategische Prioritäten und den Kapitaleinsatz.

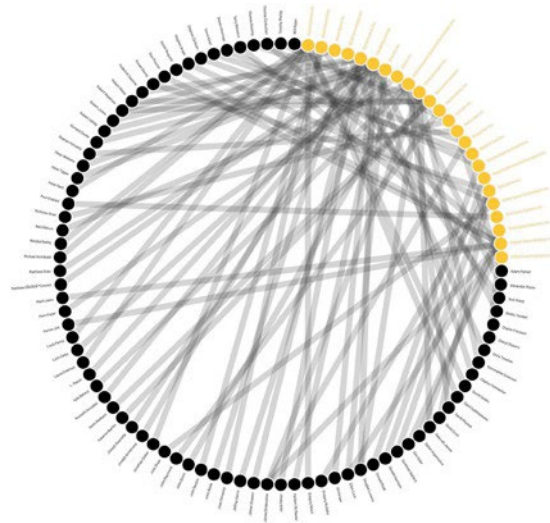
US-Stellenanzeigen: Verteilung nach Volumen zwischen privaten und börsennotierten Unternehmen (2025)



Quelle: BlackRock, Stand Februar 2026.

Neben Arbeitsmarktdaten bezieht der Blick auf private Unternehmen mittlerweile auch weitere Faktoren ein, so Verhaltensmuster bei der Produktnutzung, Website-Traffic, aktive Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen, Entwicklung agiler, weniger hierarchischer Strukturen und den firmeninternen Informationsaustausch.³ Auch die Organisation von Governance und Führungsstrukturen wird immer transparenter. Eines der firmeneigenen Signale von BlackRock Systematic analysiert die berufliche Vernetzung von mehr als einer Million Board-Mitgliedern börsennotierter und privater Unternehmen, um die Verbindungen auf oberster Unternehmensebene zu bewerten. Das Modell erfasst Verbindungen zwischen Unternehmern, strategischen Käufern und anderen relevanten Akteuren am Markt.

Vernetzung von Board-Mitgliedern



● Privatunternehmen ● Board-Mitglieder

Quelle: BlackRock, Stand: März 2026.
Nur zur Veranschaulichung.

Diese Signale tragen dazu bei, bisher eher qualitative Merkmale wie den Zugang zu Institutionen und die Reichweite eines Netzwerks als strukturierte Indikatoren für potenzielle langfristige Wertschöpfung zu nutzen. Dadurch gewinnen die Privatmärkte an Transparenz, und auch Unternehmen, die sich noch in Entwicklung befinden, lassen sich systematischer beobachten und miteinander vergleichen.

Bei dieser Entwicklung handelt es sich um einen strukturellen Wandel. Dadurch dass Growth- und Venture-Unternehmen in der Spätphase immer transparenter werden, reduziert sich das Informationsdefizit, das bislang an den Privatmärkten im Vergleich zu den Börsen geherrscht hat. Dies vollzieht sich in einer Phase, in der große, privat geführte Unternehmen disruptive technologische Innovationen an den Markt bringen. Die wachsende Transparenz bildet die Basis für diszipliniertere, datengestützte Ansätze, die Sourcing, Underwriting und Monitoring von Growth-Strategien an den Privatmärkten unterstützen können.

Es gibt keine Garantie dafür, dass die Research-Ergebnisse zu einem positiven Anlageergebnis beitragen.

³ Almufti, Ali, Kahn, Ronald N., Kazdin, Joshua, „*Systematic Insights into Private Equity Investing*“, The Journal of Portfolio Management 51, Nr. 1 (2024): 201–212.

Growth-Aktien datengestützt optimieren

Es gibt viele Daten für Growth und Venture Capital in der Spätphase

Die Geschäftstätigkeit privater Wachstumsunternehmen wird immer transparenter und besser vergleichbar. Das heißt auch, dass sich Venture Capital in der Spätphase und Growth Equity immer effizienter über datengestützte Tools und Analysen erschließen lassen, wenn diese in Verbindung mit einer tiefgehenden qualitativen und quantitativen Analyse des Unternehmens erfolgen.

Datengestützte Ansätze sind am effektivsten bei Unternehmen, die folgende drei Bedingungen erfüllen:

1 Ihr Verhalten ist nachvollziehbar: Ein Unternehmen hinterlässt messbare digitale oder operative Spuren

2 Ihre Performance ist messbar: Wachstum, Akzeptanz und organisatorische Expansion lassen sich anhand von Daten abschätzen.

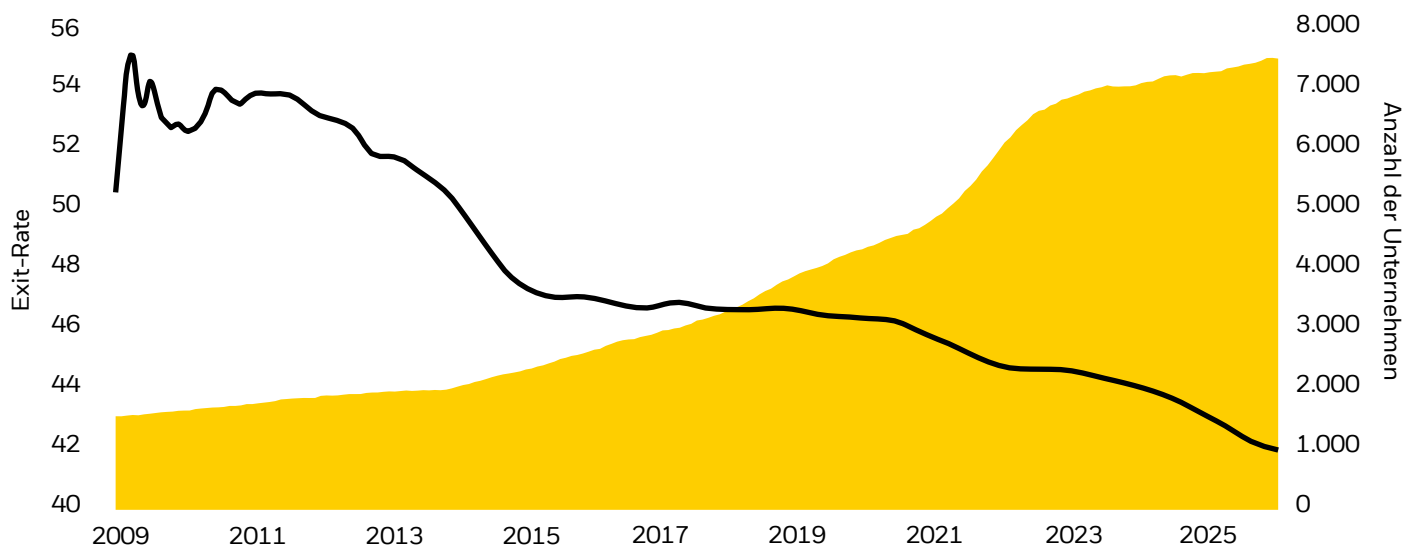
3 Ihre Ergebnisse sind prognostizierbar: Die künftige Entwicklung lässt sich statistisch mit Merkmalen vereinbaren, die bereits jetzt beobachtet werden.

Venture Capital in der Frühphase weist diese Merkmale oft nicht auf: Kennzahlen sind rar, die Unternehmenshistorie ist kurz, und die Ergebnisse können von elementaren Produktrisiken abhängen. Hingegen können Wachstumsunternehmen diese Anforderungen zunehmend erfüllen. Sie verfügen über eine gewisse Größe, reproduzierbare Umsätze, organisatorische Stärke und konsistente Daten. Die Menge und Aussagekraft der Daten nimmt deutlich zu, wenn Unternehmen von der Start-up- in die Wachstumsphase übergehen, was es sinnvoll macht, bei der Spätphasen-Venture- und Growth-Finanzierung neben traditionellen Underwriting-Prozessen auch datengestützte Analysen einzubeziehen.

Exit-Ergebnisse sind kein Zufall

Kapitalfülle hat das Anlageuniversum in der Spätphase erweitert: Die Zahl großer Unternehmen in privater Hand ist erheblich gestiegen, die Wahrscheinlichkeit eines Exits (durch einen Börsengang oder eine Übernahme) ist hingegen gesunken (siehe Grafik). Mit anderen Worten: Dank des Kapitals gibt es zwar mehr Anlagechancen, aber im Schnitt nicht mehr Erfolgchancen. Damit ist auch die Streuung der Ergebnisse gestiegen. Daher ist die Auswahl der richtigen Transaktion heute wichtiger als ein breites Engagement. Durch das Kapital sind die Growth-Märkte zwar größer, aber nicht einfacher geworden.

Anzahl der Unternehmen im Venture- und Growth-Segment und die Gesamt-Exit-Rate



● Anzahl der Unternehmen (rechte Skala) ● Exit-Rate (linke Skala)

Quelle: BlackRock Systematic und CB Insights, Stand: März 2026.

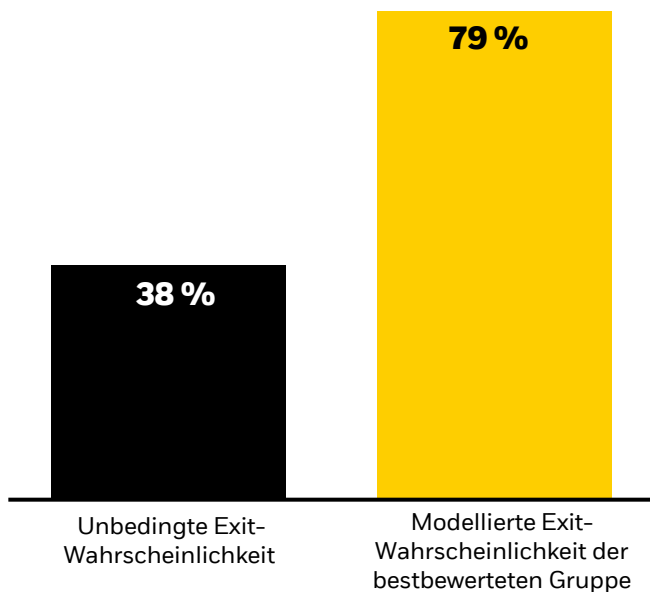
Es gibt keine Garantie dafür, dass die Research-Ergebnisse zu einem positiven Anlageergebnis beitragen.

Nur für professionelle Kunden

Für Investoren hat dies unmittelbare Konsequenzen: Wenn die Phase des schnellsten Wachstums im Lebenszyklus von Unternehmen zunehmend außerhalb der öffentlichen Märkte stattfindet, müssen sich Aktienportfolios möglicherweise weiterentwickeln – und nicht nur andere Anlageklassen einbeziehen, sondern dabei auch gezielt vorgehen. Eine zentrale Frage beim Growth Investing ist, welche Firmen innerhalb eines bestimmten Zeithorizonts einen Liquidation Event erreichen, also an die Börse gehen oder übernommen werden. In einer großen US-Stichprobe mit mehr als 9.000 Unternehmen der späten Venture- oder Growth-Phase, die über 16.000 Finanzierungsrunden einbezieht, liegt die unbedingte Wahrscheinlichkeit eines positiven Liquidationsergebnisses über sieben Jahre bei etwa 40 %.

Auch ein datengestützter Ansatz kann diese Unsicherheit nicht beseitigen, sein Ziel ist vielmehr, messbare Merkmale zur Verfügung zu stellen, um Unterschiede aufzuzeigen und so die Anlageentscheidung zu unterstützen. Nutzt man ein Prognosemodell, das mehr als 50 beobachtbare Merkmale einbezieht, nimmt die Streuung der Ergebnisse deutlich zu. Zu den Merkmalen zählen etwa die Entwicklung der Kapitalbildung, die Größe und Zusammensetzung der Unternehmensspitze, die Besetzung offener Stellen, die Stimmung in den Medien und die Situation in der Branche. Innerhalb der von BlackRock Systematic anhand dieses Modells identifizierten Gruppe der am besten bewerteten Unternehmen steigt die modellierte Exit-Wahrscheinlichkeit erheblich bis auf fast 80 %.

Ausgangswerte versus modellierte Ergebnisse



Es gibt keine Garantie dafür, dass ein positives Anlageergebnis erzielt wird. Quelle: BlackRock, Stand: März 2026.

Wichtig ist, dass diese Modelle nicht intransparent sein müssen. Interpretationsfähige Ansätze, die einer fundierten ökonomischen Logik folgen, zeichnen sich durch hohe Aussagekraft aus und sind zudem von Anlageteams in Arbeitsabläufen und Entscheidungsfindung praktikabel umsetzbar.

Es gibt keine Garantie dafür, dass die Research-Ergebnisse zu einem positiven Anlageergebnis beitragen.

Die Auswertung von Daten schafft Struktur in einem unsicheren Umfeld und hilft Anlegern, Chancen zu priorisieren und das Underwriting effektiver auszurichten. Wird der Ansatz konsequent auf ein breites Anlageuniversum angewendet, kann selbst aus bescheidenen Prognosekapazitäten über die Zeit ein erheblicher Mehrwert erwachsen.

Breiter Zugang ist zentral

Ein eingeschränkter Zugang zu Netzwerken und ein stockender Dealflow erschweren häufig traditionelles Venture und Growth Investing. Dabei bewerten Investoren häufig nicht das gesamte Chancenuniversum, sondern nur die Chancen, die ihnen angeboten werden. Anders als an den öffentlichen Märkten, wo jeder, der eine Chance identifiziert, diese auch nutzen kann, müssen Privatmarkt-Investoren attraktive Unternehmen nicht nur finden, sondern benötigen auch die Kapazitäten, immer wieder in großem Umfang in solche Chancen zu investieren. Ist dies nicht der Fall, nützen auch die fundiertesten Analysen wenig.

Zugang zu haben ist daher an den Privatmärkten nach wie vor zentral, gewährleistet allerdings nicht, dass das Anlageuniversum umfassend abgedeckt ist. Eine datengestützte Strategie kann ein Sourcing, das über Beziehungen läuft, ergänzen und einen Überblick über das gesamte Chancenspektrum geben, auch jenseits individueller Netzwerke. Anstatt nur auf Einladungen zu reagieren, können Investoren so eine größere Menge an relevanten Unternehmen kontinuierlich bewerten und priorisieren, potenzielle Kandidaten proaktiv identifizieren und Kontakt aufnehmen, bevor Vermittler oder zu viele Mitbewerber ins Spiel kommen.

Sind mehr Unternehmen der Spätphase am Markt, steigen auch die Opportunitätskosten eines begrenzten Pools. Ein möglichst breit aufgestelltes Universum kann Anlegern hingegen Vorteile verschaffen: Grenzen sie die Auswahl nach der Bewertung ein und nicht erst beim Einstieg, können sie vielversprechende Unternehmen aus einem breiteren Spektrum auswählen und sind zudem weniger abhängig von umkämpften, standardisierten Transaktionen. Dabei können sie nach wie vor auf das Urteilsvermögen, die Beziehungen und den Zugang traditioneller Growth-Investoren zurückgreifen.

Diszipliniert investieren in eine Anlageklasse mit hoher Varianz

Growth Equity und Venture Capital sind von Natur aus Bereiche mit hoher struktureller Varianz. Asymmetrische Ergebnisse und Potenzgesetz-Verteilungen sind hier üblich, das heißt konkret, dass eine kleine Anzahl überdurchschnittlich erfolgreicher Titel die Portfolio-Performance antreibt. Das Ziel eines datengestützten Anlageprozesses besteht nicht darin, diese Varianz zu beseitigen, sondern Disziplin einzuführen, um die Ergebnisse über Konjunkturzyklen hinweg zu verbessern.

Nur für professionelle Kunden

Ein strukturiertes Modell kann folgende Vorteile bieten:

Einheitliche Bewertungskriterien
Explizite, wahrscheinlichkeitsbasierte Prognosen
Bestimmung der Positionsgrößen nach Überzeugung
Portfolio-Beschränkungen, um unbeabsichtigte Konzentrationen zu vermeiden
Kontinuierliches Monitoring, da sich Signale verändern

Diese Instrumente ergänzen die grundlegende Due-Diligence-Prüfung, ohne sie zu ersetzen. Sie erweitern und verbessern die Kapazitäten traditioneller Growth-Investoren. So ermöglichen sie eine umfassendere Abdeckung, eine schnellere Priorisierung und eine konsistentere Entscheidungsfindung. Das Ergebnis ist ein disziplinierterer Underwriting-Prozess, der Annahmen explizit formuliert, Wahrscheinlichkeiten quantifiziert und Einschätzungen anpasst, wenn die Grundlagen sich ändern

Börsendaten als Referenzpunkte

Dass Growth-Unternehmen in der Spätphase börsennotierten Wettbewerbern immer ähnlicher werden, weicht die Grenze zwischen öffentlichen und privaten Märkten auf, woraus sich ein wichtiger Mehrwert für die Analyse privater Unternehmen ergibt.

Öffentliche Märkte bieten umfangreiche Daten, die weit in die Vergangenheit zurückreichen, und damit eine Art Versuchslabor, das es ermöglicht, Umsatz, Margen, Kapitalbedarf und Bewertungssensitivitäten von Tausenden von Unternehmen über Konjunkturzyklen hinweg zu verfolgen. Anders als an den Privatmärkten, wo die Offenlegung von Finanzdaten nur sporadisch erfolgt und

begrenzt ist, ist der Datenfluss an den öffentlichen Märkten standardisiert und kontinuierlich. Dies ermöglicht die empirische Überprüfung von Hypothesen.

Anleger, die in der Lage sind, Daten der öffentlichen und privaten Märkte auszuwerten, können private Unternehmen direkt mit ihren börsennotierten Pendanten vergleichen. Wichtig dabei ist, dass die Börsendaten es ermöglichen, auf alternativen Daten bzw. Big Data beruhende Signale mit den beobachteten finanziellen Ergebnissen abzugleichen.

Wenn beispielsweise eine These davon ausgeht, dass Unternehmen, die häufiger neue Produkte ankündigen, besser abschneiden als ihre Mitbewerber, lässt sich dies mittels Börsendaten direkt überprüfen: Neue Produkte sind ebenso quantifizierbar wie das darauf folgende Umsatzwachstum, potenziell höhere Gewinnmargen oder ein Zugewinn an Marktanteilen und lassen sich über Konjunkturzyklen hinweg in einer Vielzahl von Branchen bewerten. Weil sich Umsatz, Gewinn und Bewertungen bei börsennotierten Unternehmen standardisiert nachvollziehbar sind, lässt sich die Stärke, Beständigkeit und statistische Signifikanz solcher Signale zuverlässig messen.

Eine solche empirische Überprüfung stärkt das Vertrauen in ähnliche Signale, die zur Bewertung privater Unternehmen verwendet werden, bei denen die finanzielle Situation weniger transparent ist. Wenn sich ein Zusammenhang zwischen einem verhaltensbezogenen oder operativen Signal und der Performance anhand einer breiten Stichprobe aus dem öffentlichen Markt nachweisen lässt, kann man ihn auch als aussagekräftigen Indikator beim Underwriting an den Privatmärkten nutzen.

So dienen die öffentlichen Märkte nicht nur als Referenz für die Bewertung privater Unternehmen, sondern auch zur Überprüfung datengestützter Erkenntnisse, um Anlageentscheidungen an den Privatmärkten zu optimieren.

Informationsvorsprung beim Growth Investing

Growth und Venture Capital der Spätphase befinden sich an der Schnittstelle zwischen einem strukturellen Wandel an den Märkten und der wachsenden Verfügbarkeit von Daten. Unternehmen bleiben länger privat, erreichen vor dem Börsengang ein größeres Umsatzvolumen und hinterlassen einen operativen und digitalen Fußabdruck, der immer besser nachvollziehbar ist. Gleichzeitig ist das Spektrum an Anlagechancen größer und der Wettbewerb intensiver, was effiziente Marktabdeckung, Priorisierung und disziplinierte Underwriting-Prozesse umso wichtiger macht.

Diese Veränderungen schaffen ein attraktives Umfeld, um beim Growth Investing einen stärker datengestützten Ansatz zu nutzen. In Verbindung mit einem gründlichen

fundamentalen Underwriting können alternative Daten und vorausschauende Analysen Investoren helfen, ihre Sourcing-Aktivitäten auszuweiten, ihre Due-Diligence zu schärfen und ihre Portfoliounternehmen langfristig konsistent zu überwachen.

Im Zuge der Entwicklung der Privatmärkte wird Growth Equity immer transparenter und besser vergleichbar. Dies können Investoren mit fundierten Underwriting-Kompetenzen, die in der Lage sind, aus Daten aussagekräftige Erkenntnisse zu ziehen, als Basis nutzen: Über einen Ansatz, der disziplinierter, transparenter und besser reproduzierbar ist, können sie sich Innovationspotenzial erschließen, solange es noch im Entwicklungsstadium und nur an den Privatmärkten zugänglich ist.

Es gibt keine Garantie dafür, dass die Research-Ergebnisse zu einem positiven Anlageergebnis beitragen.

Es gibt keine Garantie dafür, dass Researchkapazitäten zu einem positiven Anlageergebnis beitragen.

Risikohinweise

Kapitalanlagerisiko. Der Wert von Anlagen und die daraus erzielten Erträge können sowohl steigen als auch fallen und sind nicht garantiert. Anleger erhalten den ursprünglich angelegten Betrag möglicherweise nicht zurück.

Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein zuverlässiger Indikator für aktuelle oder zukünftige Ergebnisse und sollte nicht der einzige Faktor sein, der bei der Auswahl eines Produkts oder einer Strategie berücksichtigt wird. Änderungen der Wechselkurse zwischen Währungen können dazu führen, dass der Wert von Anlagen sinkt oder steigt. Bei Fonds mit höherer Volatilität können die Schwankungen besonders ausgeprägt sein, und der Wert einer Anlage kann plötzlich und erheblich fallen. Die Höhe und Grundlage der Besteuerung kann sich von Zeit zu Zeit ändern und hängt von den persönlichen Umständen ab.

Dieses Material dient ausschließlich zu Informationszwecken und ist nicht als Prognose, Analyse oder die hier geäußerten Meinungen beziehen sich auf den Stand vom April 2026 und können sich ändern, wenn sich die Rahmenbedingungen ändern. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Meinungen stammen aus eigenen und fremden Quellen, die BlackRock als zuverlässig erachtet; sie sind nicht unbedingt vollständig und es wird keine Gewähr für ihre Richtigkeit übernommen. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für zukünftige Ergebnisse. Es gibt keine Garantie dafür, dass sich die getroffenen Prognosen bewahrheiten. Das Vertrauen auf die Informationen in diesem Dokument liegt im alleinigen Ermessen des Lesers. Das Dokument wurde ohne Berücksichtigung der spezifischen Ziele, der finanziellen Situation oder der Bedürfnisse eines Anlegers erstellt.

Dieses Material kann „zukunftsgerichtete“ Informationen enthalten, die nicht rein historischer Natur sind. Zu diesen Informationen zählen unter anderem Prognosen, Vorhersagen, Schätzungen von Erträgen oder Renditen sowie geplante oder erwartete Portfoliozusammensetzungen. Darüber hinaus wurden, sofern bestimmte historische Performance-Informationen anderer Anlageinstrumente oder Composite-Konten, die von BlackRock, Inc. und/oder deren Tochtergesellschaften (zusammen „BlackRock“) verwaltet werden, in dieses Material aufgenommen, diese Performance-Informationen lediglich als Beispiele dargestellt. Es wird keine Zusicherung gegeben, dass die dargestellte Wertentwicklung erzielt wird oder dass alle Annahmen, die bei der Ermittlung, Berechnung oder Darstellung der hierin enthaltenen zukunftsgerichteten Informationen oder historischen Wertentwicklungsdaten getroffen wurden, bei der Erstellung dieses Materials berücksichtigt oder angegeben wurden. Jegliche Änderungen an Annahmen, die bei der Erstellung dieses Materials getroffen wurden, könnten einen wesentlichen Einfluss auf die hierin als Beispiel dargestellten Anlagerenditen haben. Anlagen sind mit Risiken verbunden. Der Wert von Aktien kann aufgrund tatsächlicher oder vermeintlicher allgemeiner Markt-, Wirtschafts- und Branchenbedingungen sinken. Eine Streuung des Portfolios garantiert weder Gewinne noch schützt sie vor Verlusten. Die beiden Hauptrisiken bei Anlagen in festverzinsliche Wertpapiere sind das Zinsrisiko und das Kreditrisiko. In der Regel sinkt der Marktwert von Anleihen, wenn die Zinsen steigen. Das Kreditrisiko bezieht sich auf die Möglichkeit, dass der Emittent der Anleihe nicht in der Lage ist, Kapital- und Zinszahlungen zu leisten. Anlagen in Wertpapieren, die auf Fremdwährungen lauten und/oder ihren Sitz im Ausland haben, können aufgrund von Währungsschwankungen sowie wirtschaftlichen und politischen Risiken, die in Schwellenländern verstärkt auftreten können, mit erhöhten Risiken verbunden sein.

Private-Equity-Wertpapiere können von täglichen Kursschwankungen an den Aktienmärkten, politischen und wirtschaftlichen Nachrichten, Unternehmensgewinnen sowie bedeutenden Unternehmensereignissen beeinflusst werden. Private-Equity-Gesellschaften können mit zusätzlichen Risiken verbunden sein, darunter eine höhere Verschuldung, eine unklare Verteilung von Risiken und Verlusten innerhalb der Private-Equity-Struktur sowie Einschränkungen beim raschen Kauf und Verkauf der zugrunde liegenden Anlagen.

Rechtliche Informationen

Dieses Material ist ausschließlich für professionelle, qualifizierte Kunden und Investoren bestimmt.

Dieses Dokument ist Marketingmaterial und verliert 12 Monate nach seiner Veröffentlichung seine Gültigkeit.

Im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR): herausgegeben von BlackRock (Netherlands) B.V., einem Unternehmen, das von der niederländischen Finanzmarktaufsicht zugelassen ist und unter ihrer Aufsicht steht. Eingetragener Firmensitz: Amstelplein 1, 1096 HA, Amsterdam, Tel.: +31(0)-20-549-5200. Handelsregister Nr. 17068311. Zu Ihrem Schutz werden Telefonate üblicherweise aufgezeichnet.

Es gibt keine Garantie dafür, dass die Researchkapazitäten zu einem positiven Anlageergebnis beitragen.

Alle in diesem Dokument enthaltenen Forschungsergebnisse wurden von BlackRock für eigene Zwecke beschafft und möglicherweise genutzt. Die Ergebnisse dieser Untersuchungen werden lediglich nebenbei zur Verfügung gestellt. Die darin zum Ausdruck gebrachten Ansichten stellen keine Anlageberatung oder sonstige Beratung dar und können sich ändern. Sie spiegeln nicht unbedingt die Ansichten eines Unternehmens der BlackRock-Gruppe oder eines Teils davon wider, und es wird keine Gewähr für ihre Richtigkeit übernommen.

Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung an Dritte dar, in BlackRock-Fonds zu investieren, und wurde nicht im Zusammenhang mit einem solchen Angebot erstellt.

© 2026 BlackRock, Inc. oder deren verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten. **BLACKROCK** ist eine Marke von BlackRock, Inc. oder deren verbundenen Unternehmen. Alle anderen Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.