



AXIOVEST WHITEPAPER · INVESTORS EDITION

Beyond the Deal Flow

Wie der Circle of Life aus ungefiltertem Dealflow kuratierte, investierbare Evidenz macht.

Ein strategisches Whitepaper von axiovest für Investorinnen und Investoren, die europäische Innovation in belastbare, investierbare Evidenz überführen wollen.

Inhaltsverzeichnis

<i>Einleitung</i>	3
<i>Executive Summary</i>	4
Kapitel 01 • Der Denkfehler, der Investoren bremst	5
Kapitel 02 • Warum mehr Dealflow keine bessere Auswahl ist	6
Kapitel 03 • Der Circle of Life aus Investorenperspektive	7
Kapitel 04 • Was sich für Investoren konkret ändert	8
Kapitel 05 • Warum axiovest der richtige Partner ist	9
<i>Schlussperspektive</i>	10
<i>Quellen, Copyright und Impressum</i>	11

Warum dieses Whitepaper für Investoren existiert

Dieses Whitepaper richtet sich ausschließlich an Investorinnen und Investoren. Es korrigiert eine verbreitete Annahme, dass mehr Dealflow automatisch zu besseren Investitionsentscheidungen führt. Die Daten zeigen das Gegenteil. Nicht die Menge des gesehenen Dealflows entscheidet über die Qualität eines Portfolios, sondern die Disziplin, mit der er vorqualifiziert wird, bevor knappe Partnerzeit in Due Diligence fließt.

Für axiovest ist diese Erkenntnis der Ausgangspunkt einer anderen Reihenfolge. Anstatt Investoren mit ungefiltertem Zugang zu möglichst vielen frühphasigen Unternehmen zu versorgen, stellt axiovest strukturierte Validierung an den Anfang, echte Industriepartner, dokumentierte Proof of Concepts, wiederholbare Nachfrage. Investoren treten erst dann ein, wenn diese Evidenz bereits vorliegt.

Dieses Dokument verbindet zwei Ebenen. Die erste ist analytisch, sie ordnet aktuelle, geprüfte Daten zu Dealflow, Konversionsraten und europäischer Kapitalstruktur so ein, dass daraus ein belastbares Bild entsteht. Die zweite ist strategisch, sie zeigt, wie der Circle of Life kuratierten Zugang zu einem wiederholbaren Vorteil macht.

Wer dieses Whitepaper aufmerksam liest, erkennt, warum nicht die Breite des Dealflows den Unterschied macht, sondern der Punkt im Prozess, an dem ein Investor einsteigt.

Auswahl schlägt Volumen

Risikokapitalgeber prüfen im Schnitt Dutzende bis Hunderte Gelegenheiten, um eine einzige Investition abzuschließen. Nach Analysen von Carta und Affinity zur Dealflow und Due Diligence Praxis von Venture Capital Firmen schließt ein typischer Investor nur rund 1 Prozent des geprüften Dealflows tatsächlich ab, bei einem Zeitaufwand von 20 Stunden oder mehr Due Diligence je geprüfter Gelegenheit. Das ist keine Frage des Engagements. Es ist ein Signal, dass die Filterung zu spät im Prozess ansetzt.

Diese Erkenntnis hat eine direkte Konsequenz. Wenn nur 1 von 100 geprüften Gelegenheiten trägt, entscheidet nicht die Anzahl der gesehenen Deals über die Portfolioqualität, sondern wie früh im Prozess unqualifizierte Gelegenheiten aussortiert werden, bevor sie Partnerzeit binden.

Die Konversionsdaten bestätigen dieses Bild. Die Seed zu Series A Konversionsrate in Europa fiel 2025 auf rund 38 Prozent, gegenüber etwa 50 Prozent wenige Jahre zuvor. Gleichzeitig zeigt sich eine deutliche Qualitätsspreizung zwischen Investoren, die führenden 5 Prozent konvertieren 63 Prozent ihrer Seed Investments zu einer Series A, das unterste Quartil nur 14 Prozent, ein Unterschied um mehr als das Vierfache.

≈ 1 %

der geprüften Gelegenheiten
führen im Schnitt zu einem
tatsächlichen Abschluss

63 % vs. 14 %

Seed zu Series A Konversion,
führende 5 % der Investoren
gegenüber unterstem Quartil

375 Mrd. \$

strukturelle Unterfinanzierung
europäischer Innovation über die
vergangenen zehn Jahre

Quellen: Carta und Affinity, Research zu Dealflow und Due Diligence Praxis. Startups.com und Dealroom.co, Fundraising Benchmarks 2025. Atomico, State of European Tech 2025.

Der Denkfehler, der Investoren bremst

Viele Investoren gehen implizit davon aus, dass ein breiterer Dealflow die Wahrscheinlichkeit erhöht, die nächste außergewöhnliche Gelegenheit zu finden. Mehr Netzwerkveranstaltungen, mehr Plattformen, mehr eingehende Pitches, das fühlt sich nach mehr Chancen an. Die Daten zeichnen ein anderes Bild. Die entscheidende Variable ist nicht, wie viele Gelegenheiten ein Investor sieht, sondern wie präzise diese Gelegenheiten vorqualifiziert sind, bevor sie überhaupt in die Due Diligence gelangen.

Der Denkfehler entsteht aus einer nachvollziehbaren Quelle. Ein voller Dealflow fühlt sich wie Aktivität und Marktzugang an, er ist sichtbar und leicht zu kommunizieren. Strukturierte Vorqualifizierung dagegen ist unsichtbare Vorarbeit, die selten in einem Partnermeeting präsentiert wird. Investoren, die unter dem Druck stehen, aktiv zu wirken, greifen deshalb häufig zu dem Signal, das am schnellsten sichtbar ist, mehr gesehene Deals, statt zu dem Signal, das tatsächlich trägt, belastbar vorqualifizierte Evidenz.

Die Konversionsdaten liefern die Gegenprobe. Der Unterschied zwischen den führenden 5 Prozent der Investoren, mit 63 Prozent Seed zu Series A Konversion, und dem untersten Quartil, mit 14 Prozent, lässt sich nicht durch mehr gesehenen Dealflow erklären. Er entsteht durch die Disziplin der Auswahl, durch Sourcing Qualität und durch frühe, belastbare Signale, auf die sich eine Investitionsentscheidung stützen kann.

INVESTORENPERSPEKTIVE

Die Frage ist nie, wie viele Gelegenheiten ein Investor sieht. Die Frage ist, wie früh im Prozess unqualifizierte Gelegenheiten aussortiert werden, bevor sie Partnerzeit binden.

Die Konsequenz für jeden Investor ist konkret. Der Maßstab für Sourcing Qualität ist nicht die Größe der Pipeline, sondern der Anteil der Pipeline, der bereits vor dem ersten Meeting belastbar vorqualifiziert ist. Volumen ohne Vorqualifizierung ist kein Vorteil, es ist verlorene Partnerzeit.

Warum mehr Dealfow keine bessere Auswahl ist

Die entgegengesetzte Illusion ist genauso wirksam. Ein voller Kalender an Erstgesprächen beweist noch nicht, dass die richtigen Unternehmen darunter sind. Unstrukturierter Dealfow erzeugt vor allem eines, Aktivität ohne Substanz. Beobachtung und Information entstehen in großer Zahl, belastbare Evidenz, die eine Investitionsentscheidung trägt, bleibt selten.

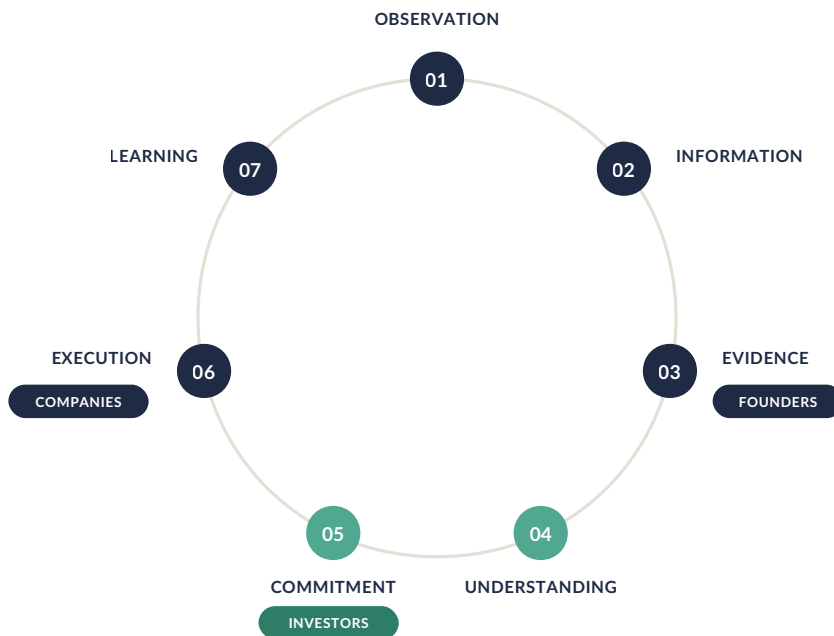
Die europäische Marktrealität verstärkt diesen Effekt. Die durchschnittliche Zeit zwischen Seed und Series A Runde liegt inzwischen bei rund 616 Tagen, etwa 20 Monaten. In dieser Zeitspanne tragen Investoren Unsicherheit, ohne dass klar ist, ob ein Unternehmen tatsächlich in Richtung Marktreife oder in Richtung verfrühten Skalierens unterwegs ist. Gleichzeitig erreichte die europäische Tiefttechnologie Investition 2025 einen Rekordwert von 20,3 Milliarden US Dollar, 32 Prozent des gesamten europäischen Venture Capital Volumens. Das Kapital ist vorhanden. Was fehlt, ist eine verlässliche Methode, früh zwischen tragfähiger und verfrühter Entwicklung zu unterscheiden.

Genau hier gewinnt die Argumentation von axiovest an Kraft. Unstrukturierter Zugang erzeugt Beobachtung und Information ohne Substanz. Kuratierter Zugang erzeugt Evidenz, die tatsächlich in Verstehen und Commitment konvertiert werden kann. Der Unterschied liegt nicht in der Menge der geprüften Unternehmen, sondern darin, ob ein Proof of Concept mit einem echten Industriepartner bereits stattgefunden hat, bevor der Investor überhaupt kontaktiert wird.

Damit verschiebt sich auch die Rolle des Investors innerhalb des Prozesses. Statt früher, unstrukturierter Validierungsmechanismus zu sein, wird der Investor zum Kapitalgeber für bereits validierte Evidenz. Das reduziert nicht den Anspruch an die Analyse, es verschiebt den Zeitpunkt, an dem sie beginnt, sinnvoll nach hinten.

Der Circle of Life aus Investorenperspektive

Der Circle of Life ist das operative Modell von axiovest, sieben Phasen des Urteilsvermögens in einer koordinierten Schleife. Für Investoren sind vor allem zwei Phasen entscheidend, Understanding und Commitment, die Phasen, in denen bereits validierte Evidenz in eine Investitionsentscheidung übersetzt wird.



Grün markiert die Phasen in primär investorensseitiger Verantwortung, Understanding und Commitment. Navy markiert die Phasen, in denen Gründer Evidenz aufbauen und Unternehmen sie in Marktzugang umsetzen.

Observation, Information und Evidence liegen in der Verantwortung der Gründer, begleitet von axiovest. Erst wenn ein PoC mit einem echten Industriepartner dokumentiert ist, übergibt axiovest strukturiert an Investoren. Understanding bedeutet, dass unabhängige Perspektiven zu einer gemeinsamen Einschätzung der Evidenz kommen. Commitment bedeutet, dass daraus eine Investitionsentscheidung wird, getragen von Beweis, nicht von Präsentation.

Der häufigste Fehler in klassischen Prozessen ist, dass Investoren bereits in der Evidence Phase oder früher involviert werden, bevor echte Beweise vorliegen. Das erzeugt genau die 1 Prozent Abschlussquote aus Kapitel eins. Der Circle of Life verschiebt den Einstiegspunkt bewusst nach hinten, zugunsten höherer Konversionsqualität.

Was sich für Investoren konkret ändert

Die vorangegangenen Kapitel beschreiben, warum ein Wandel in der Sourcing Logik notwendig ist. Dieses Kapitel übersetzt ihn in konkretes Verhalten.

Bisheriges Verhalten	Verhalten im Circle of Life
Möglichst breiten Dealflow aufbauen	Kuratierten, vorvalidierten Dealflow priorisieren
Due Diligence bei jedem Pitch neu beginnen	Auf bereits dokumentierter PoC Evidenz aufsetzen
Frühphasenrisiko vollständig selbst tragen	Erst nach validierter Marktreife strukturiert einsteigen
Regional und netzwerkbasiert sourcen	Kuratierten Zugang zu europäischer Tieftechnologie nutzen
Erfolg an Anzahl geprüfter Deals messen	Erfolg an Konversionsqualität messen

Jede dieser Verschiebungen folgt derselben Logik. Nicht mehr Dealflow, sondern besser vorqualifizierter Dealflow. Nicht früher einsteigen, sondern zum Zeitpunkt einsteigen, an dem Evidenz bereits trägt.

Investorenperspektive *Der Wechsel ist selten eine Frage der Analysefähigkeit. Er ist eine Frage, an welchem Punkt im Prozess diese Fähigkeit eingesetzt wird.*

Warum axiovest der richtige Partner ist

axiovest übernimmt genau die Vorqualifizierung, die Investoren im eigenen Sourcing Prozess nicht in vollem Umfang leisten können, die Identifikation relevanter Unternehmen, die strukturierte Validierung mit echten Industriepartnern und die kuratierte Übergabe an Investoren mit dokumentierter Evidenz. Vier Schritte tragen dieses System.

01

Identifikation

Gründer mit validiertem Angebot und Unternehmen mit konkretem Innovationsbedarf zusammenführen, passend zum Investmentfokus.

02

Kuratierte Einführung

Kein Massen Dealflow, keine unstrukturierten Listen. Jede Einführung ist bilateral, vertraulich und strategisch begründet.

03

Strukturierte Validierung

Begleitung von PoC Prozessen mit dokumentiertem Ergebnisfokus, bevor Investoren eingebunden werden.

04

Weiterentwicklung

Übergabe an Investoren mit belastbarer Evidenz, bereit für eine fundierte Investitionsentscheidung.

Der Effekt dieser Reihenfolge zeigt sich im Investorenvertrauen, das mit jeder validierten Stufe steigt, von Isolation über ersten PoC und frühe Traktion bis zu voller Investor Readiness. axiovest liefert genau den Punkt im Prozess, an dem Kapital auf bereits tragfähige Evidenz trifft.

INVESTORENPERSPEKTIVE

axiovest ersetzt keine Investmentanalyse. axiovest sorgt dafür, dass diese Analyse an einem Punkt beginnt, an dem sie tatsächlich über eine Investitionsentscheidung entscheidet, nicht über die Vorqualifizierung.

Investoren verlieren selten Kapital, weil niemand die Technologie verstanden hat.

Sie verlieren Zeit und Überzeugungskraft, weil Evidenz zu spät oder zu unstrukturiert im Prozess ankommt. Das ist die strategische Öffnung, die axiovest für Investoren schafft. In einem Umfeld, das Dealflow Volumen überschätzt und kuratierte Vorqualifizierung unterschätzt, bietet der Circle of Life den klareren Weg von der Beobachtung zu investierbarer Überzeugung.

*Nicht nur Innovation.
Investierbares Wachstum.*

Bringen Sie Ihr Kapital in den Circle of Life. Aus Dealflow wird Evidenz.
www.axiovest.com · contact@axiovest.com

Quellen, Copyright und Impressum

Quellenverzeichnis

1. Carta und Affinity, Research zu Dealflow Management und Due Diligence Praxis von Venture Capital Firmen.
2. Startups.com, Seed Round Benchmarks 2025, Seed zu Series A Konversionsraten und Zeitachsen.
3. Dealroom.co, The Startup Journey to Series A and Beyond.
4. Atomico, State of European Tech 2025, Investitionsvolumen und Finanzierungslücke europäischer Innovation.
5. Europäische Investitionsbank, The Scale up Gap, Financial Market Constraints Holding Back Innovative Firms in the European Union, 2024.
6. axiovest, Circle of Life, Strategic Framework, sowie axiovest.com, Unternehmenspositionierung und Betriebsmodell.

Copyright Hinweis

Copyright 2026 axiovest. Alle Rechte vorbehalten. Dieses Dokument wurde zu strategischen Kommunikations und Positionierungszwecken durch axiovest erstellt. Alle Aussagen Dritter bleiben durch Quellenangaben im Text und in diesem Verzeichnis zugeordnet. Marke, Bildsprache und Layoutelemente sind ausschließlich für die Verwendung durch axiovest bestimmt. Eine Vervielfältigung, Weitergabe oder Bearbeitung außerhalb dieses Zwecks bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung von axiovest.

Bildnachweis

Sämtliche Grafiken und Diagramme in diesem Dokument wurden eigens für axiovest erstellt. Es wurden keine fremden Bildagenturen oder Stockfotografien verwendet. Datengrundlage der Diagramme ist das oben stehende Quellenverzeichnis.

Impressum

Herausgeber, axiovest · Web, www.axiovest.com · Kontakt, contact@axiovest.com

Dokumentart, Strategisches Whitepaper, Investors Edition · Veröffentlichungsdatum, Juli 2026

Wer Kapital erst dort einsetzt, wo Evidenz bereits trägt, ersetzt Zufall durch System, und genau darin liegt der Unterschied zwischen gesehenem Dealflow und investierbarer Überzeugung.