



AXIOVEST WHITEPAPER · FOUNDERS EDITION

Beyond the Pitch

Was Gründer im Circle of Life anders machen müssen, um investierbares Wachstum zu erreichen.

Ein strategisches Whitepaper von axiovest für Gründerinnen und Gründer, die Innovation in ein skalierbares, investierbares Unternehmen überführen wollen.

INHALT

Inhaltsverzeichnis

<i>Einleitung</i>	3
<i>Executive Summary</i>	4
Kapitel 01 • Der Denkfehler, der Gründer bremst	5
Kapitel 02 • Warum ein erfolgreicher Pitch kein Wachstum beweist	6
Kapitel 03 • Der Circle of Life aus Gründerperspektive	7
Kapitel 04 • Was sich für Gründer 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 Gründer existiert

Dieses Whitepaper richtet sich ausschließlich an Gründerinnen und Gründer. Es verfolgt ein klares Ziel, ein verbreitetes Selbstbild zu korrigieren, das viele frühe Unternehmen unbewusst übernehmen, die Vorstellung, der entscheidende Moment auf dem Weg zu Kapital und Wachstum sei ein einzelner, überzeugender Pitch.

Die vorliegenden Daten zeichnen ein anderes Bild. Erfolgreiche Finanzierungsrunden entstehen selten aus einem einzigen Moment der Überzeugung. Sie entstehen aus einem Prozess, der Wochen dauert, aus wiederholter Qualifizierung und aus Signalen, die der Markt liefert, lange bevor Kapital fließt. Wer diesen Prozess nicht kennt, verwechselt Vorbereitung mit Verzögerung und Ablehnung mit Scheitern.

Für axiovest ist diese Erkenntnis der Ausgangspunkt einer anderen Reihenfolge. Anstatt Investoren als ersten externen Beweis für die Qualität eines Unternehmens zu behandeln, stellt axiovest frühe Marktresonanz, strukturiertes Feedback und kuratierten Zugang an den Anfang. Investoren treten erst dann ein, wenn belastbare Signale bereits sichtbar sind. Das ist keine Verzögerungstaktik. Es ist die Reihenfolge, die tatsächlich funktioniert.

Dieses Dokument verbindet zwei Ebenen. Die erste ist analytisch, sie ordnet aktuelle, geprüfte Daten zu Fundraising und Scheitungsursachen so ein, dass daraus ein belastbares Bild für Gründer entsteht. Die zweite ist strategisch, sie zeigt, welche konkreten Verhaltensänderungen daraus folgen, und wie der Circle of Life, das operative Modell von axiovest, diese Veränderung zu einem wiederholbaren System macht.

Wer dieses Whitepaper aufmerksam liest, erkennt, warum nicht fehlendes Kapital der eigentliche Engpass ist, sondern die Reihenfolge, in der ein Gründer Beweise aufbaut.

Kapital folgt Beweisen, nicht Präsentationen

Frühphasige Unternehmen gewinnen Kapital selten über einen einzigen brillanten Pitch. Sie gewinnen es über einen Trichter aus Dutzenden Gesprächen, der erst nach sichtbarer Marktresonanz zum Abschluss kommt. Nach Analysen von DocSend benötigen erfolgreiche Seed Runden im Schnitt rund 40 Investorengespräche, während erfolglose Prozesse deutlich früher abbrechen, ein klares Zeichen dafür, dass Ausdauer und Qualifizierung, nicht ein einzelner Auftritt, den Unterschied machen.

Diese Erkenntnis hat eine direkte Konsequenz für jeden Gründer. Wenn Fundraising ein Trichter ist und kein Ereignis, dann entscheidet nicht die Perfektion der ersten Folie, sondern die Substanz, die bis zum vierzigsten Gespräch trägt. Genau diese Substanz entsteht nicht im Pitchtraining, sondern in echter Marktvalidierung, lange bevor der erste Investor kontaktiert wird.

Die Umkehrung ist ebenso wichtig. Eine Absage ist in einem Prozess mit strukturell niedrigen Konversionsraten eingebaut, sie ist kein Urteil über das Unternehmen. Gleichzeitig beweist ein erfolgreicher Pitch noch keine Wachstumsfähigkeit. Die häufigsten Ursachen für das Scheitern von Startups liegen in fehlender Marktpassung und in einer Verhaltensweise, die Forschung als verfrühtes Skalieren bezeichnet, nicht in der Qualität der Präsentation.

≈ 40

Investorengespräche im Schnitt bis zum Abschluss einer erfolgreichen Seed Runde

70 %

der gescheiterten Startups zeigen laut Startup Genome verfrühtes Skalieren

375 Mrd. \$

strukturelle Unterfinanzierung europäischer Innovation über die vergangenen zehn Jahre

Quellen: DocSend Fundraising Research, Startup Genome, Why Startups Fail, Premature Scaling, Atomico, State of European Tech 2025.

Der Denkfehler, der Gründer bremst

Wenn Gründer nach dem größten Risiko für ihr Unternehmen gefragt werden, nennen die meisten fehlendes Kapital. Die Forschung zeichnet ein anderes Bild. Startup Genome analysierte mehr als 3.200 wachstumsstarke Technologieunternehmen, gemeinsam mit Forschern der UC Berkeley und Stanford, und identifizierte verfrühtes Skalieren als die häufigste Ursache für Scheitern, ein Verhalten, das 70 Prozent der untersuchten, gescheiterten Startups aufwiesen.

Verfrühtes Skalieren bedeutet, dass eine Dimension des Unternehmens, etwa Team, Marketingausgaben oder geografische Expansion, weiter fortgeschritten ist als die tatsächlich validierte Phase. Ein Beispiel, ein Team wird auf 30 bis 40 Personen aufgebaut, bevor überhaupt zahlende Kunden existieren. Das Unternehmen verhält sich, als wäre es bereits in der Skalierungsphase, während es sich tatsächlich noch in der Validierungsphase befindet. Diese Lücke zwischen Verhalten und Reifegrad ist der eigentliche Engpass, nicht die Kontohöhe.

Der Denkfehler entsteht aus einer nachvollziehbaren Quelle. Kapital fühlt sich wie Fortschritt an. Eine Finanzierungsrunde ist sichtbar, feierbar, extern validiert. Marktvalidierung dagegen ist langsam, oft unsichtbar und schwer in einer Pressemitteilung zusammenzufassen. Gründer, die unter Unsicherheit stehen, greifen deshalb häufig zu dem Fortschrittssignal, das am schnellsten verfügbar ist, mehr Kapital, mehr Team, mehr Reichweite, statt zu dem Signal, das tatsächlich trägt, belastbare Nachfrage.

Die gleiche Forschung liefert auch die Gegenprobe. Startups, die sich aktiv Mentoring und externe Einordnung holten, sammelten im Schnitt siebenmal mehr Kapital und erzielten dreieinhalbmal stärkeres Nutzerwachstum als Startups ohne diese Unterstützung. Startups, die ein oder zweimal pivotierten, also ihre Ausrichtung auf Basis echten Marktfeedbacks korrigierten, sammelten zweieinhalbmal mehr Kapital und erzielten dreikommaschmal stärkeres Wachstum als Startups ohne Kurskorrektur.

7 x

mehr Kapital bei Startups mit aktivem Mentoring und externer Einordnung

2,5 x

mehr Kapital bei Startups, die ihre Ausrichtung ein oder zweimal korrigierten

Quelle: Startup Genome, Why Startups Fail, A Deep Dive Into the Anatomy of Premature Scaling.

Die Konsequenz für jeden Gründer ist konkret. Der Maßstab für Fortschritt ist nicht, wie viel Kapital, Personal oder Reichweite aufgebaut wurde, sondern wie genau diese Größe zur tatsächlich validierten Phase des Unternehmens passt. Wachstum vor Validierung ist kein Vorsprung, es ist eine Verbindlichkeit, die sich erst später zeigt.

Gründerperspektive *Die Frage ist nie, wie schnell ein Unternehmen wachsen kann. Die Frage ist, welche Größe der jeweilige Reifegrad tatsächlich trägt.*

Warum ein erfolgreicher Pitch kein Wachstum beweist

Die entgegengesetzte Illusion ist genauso wirksam wie der Denkfehler aus Kapitel eins. Ein überzeugendes Deck und eine positive Investorenreaktion beweisen noch nicht, dass ein Unternehmen zu einem belastbaren Wachstumsunternehmen wird. CB Insights aktualisierte 2024 seine Analyse gescheiterter, zuvor Venture finanzierter Unternehmen und fand fehlende Marktpassung als häufigste Ursache, bei 43 Prozent der untersuchten Fälle, gefolgt von aufgebrauchtem Kapital bei 29 Prozent und Problemen im Team bei 23 Prozent.

Fehlende Marktpassung bedeutet in der Praxis, ein Gründer baut ein Produkt und stellt erst danach fest, dass der Markt zu klein ist, das Problem nicht dringend genug oder die Lösung nicht das, was Käufer tatsächlich wollten. Kapital verändert daran nichts. Es verlängert lediglich die Zeit, bis dieser Umstand sichtbar wird, und erhöht gleichzeitig den Druck, unter dem er sichtbar wird.

Genau hier gewinnt die Argumentation von axiovest an Kraft. Wenn Unternehmen zu viel in Produktentwicklung und zu wenig in Marktvalidierung, echte Kundengespräche und strategische Distribution investieren, können sie Kapital aufnehmen und trotzdem in eine teure Wachstumsfalle geraten, ohne belastbare Skalierungsbasis darunter.

Ebenso wichtig ist die umgekehrte Lesart. Eine Absage sagt häufig mehr über Timing, Positionierung oder das Mandat eines einzelnen Investors aus als über die Qualität des Unternehmens selbst. Ablehnung ist in einem Prozess mit niedrigen Konversionsraten strukturell eingebaut, nicht die Ausnahme von ihm. Wer jede Absage persönlich nimmt, verliert Energie an der falschen Stelle. Wer jede Absage als Information behandelt, gewinnt bei jedem Gespräch etwas dazu, unabhängig vom Ausgang.

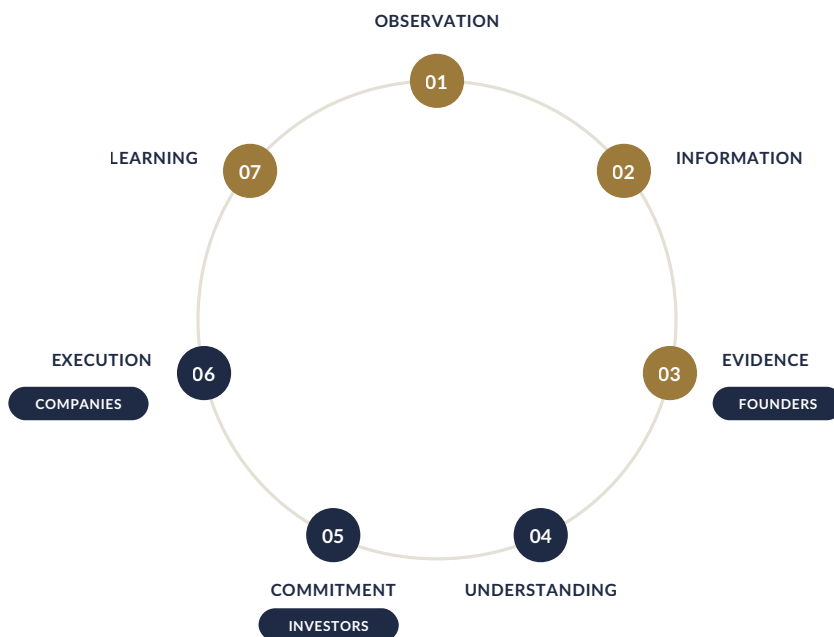
GRÜNDERPERSPEKTIVE

Ein finanziertes Unternehmen und ein skalierbares Unternehmen sind zwei unterschiedliche Zustände. Der Übergang zwischen beiden ist die eigentliche Aufgabe eines Gründers, und sie beginnt lange vor dem Term Sheet, nicht danach.

Die praktische Konsequenz, weder ein erfolgreicher noch ein gescheiterter Pitch ist das eigentliche Signal. Das eigentliche Signal ist, ob ein Gründer nach jedem Gespräch präziser weiß, was der Markt tatsächlich bestätigt. Das ist eine Fähigkeit, kein Zufallsprodukt, und sie lässt sich systematisch aufbauen.

Der Circle of Life aus Gründerperspektive

Der Circle of Life ist das operative Modell von axiovest, sieben Phasen des Urteilsvermögens in einer koordinierten Schleife. Für Gründer ist vor allem eines entscheidend, welche dieser Phasen tatsächlich in der eigenen Verantwortung liegen, bevor axiovest Investoren und Unternehmen strukturiert einbindet.



Bronze markiert die Phasen in primär founder eigener Verantwortung, Observation, Information, Evidence und Learning. Navy markiert die Phasen, in die axiovest Investoren und Unternehmen strukturiert einbindet.

Beobachtung und Information entstehen im täglichen Kontakt mit dem eigenen Markt, in Kundengesprächen, ersten Piloten, echtem Nutzungsverhalten. Evidence ist die Phase, in der aus diesen Signalen belastbarer Beweis wird, ein PoC mit einem echten Industriepartner, dokumentierte Ergebnisse, wiederholbare Nachfrage. Erst wenn diese drei Phasen tragfähig sind, übergibt axiovest strukturiert an Investoren, Verstehen und Commitment, und an Unternehmen, Execution. Learning schließt die Schleife, jedes Ergebnis wird zur nächsten Beobachtung.

Der häufigste Fehler von Gründern ist, Investoren bereits in der Evidence Phase oder früher einzubinden, bevor echte Beweise vorliegen. Das produziert genau die Erfahrung, die Kapitel eins und zwei beschreiben, viele Gespräche, wenig Substanz, hohe Ablehnungsquote. Der Circle of Life kehrt diese Reihenfolge bewusst um.

Was sich für Gründer konkret ändert

Die vorangegangenen Kapitel beschreiben, warum ein Mindset Wandel notwendig ist. Dieses Kapitel übersetzt ihn in konkretes Verhalten. Jede Zeile beschreibt eine Verschiebung, die ein Gründer im Zusammenspiel mit axiovest tatsächlich vollzieht.

Bisheriges Verhalten	Verhalten im Circle of Life
Das Pitch Deck bis zur Perfektion überarbeiten	Einen PoC mit einem echten Industriepartner aufbauen
Möglichst viele Investoren gleichzeitig ansprechen	Kuratierte, sequenzielle Einführung nach tatsächlichem Reifegrad
Eine Absage als persönlichen Rückschlag werten	Eine Absage als Signal zur Nachjustierung nutzen
Kapital vor Marktbeweis suchen	Marktbeweis vor Kapital systematisch aufbauen
Team und Ausgaben vor validierter Nachfrage skalieren	Wachstum an den tatsächlichen Reifegrad koppeln
Im regionalen Kapitalkreis bleiben	Global vernetzt nach Relevanz suchen, nicht nach Nähe

Jede dieser Verschiebungen folgt derselben Logik. Nicht schneller pitchen, sondern früher die richtigen Beweise aufbauen. Nicht mehr Kontakte, sondern besser qualifizierte Kontakte. Nicht mehr Kapital früher, sondern Kapital zum richtigen Zeitpunkt, wenn es tatsächlich trägt.

Gründerperspektive *Der Wechsel ist selten inhaltlich schwer. Er ist eine Frage der Reihenfolge, in der ein Gründer seine Energie einsetzt.*

Warum axiovest der richtige Partner ist

axiovest übernimmt genau die Koordinationsarbeit, die ein Gründer neben dem Aufbau des eigenen Unternehmens nicht zusätzlich leisten kann, die Identifikation relevanter Partner, die kuratierte Einführung, die strukturierte Validierung und die Weiterentwicklung zu Kapital oder Marktzugang. Vier Schritte tragen dieses System.

01

Identifikation

Investoren mit strategischem Interesse und Unternehmen mit konkretem Innovationsbedarf erkennen, passend zum Reifegrad des Gründers.

02

Kuratierte Einführung

Kein Massen Outreach, kein öffentliches Pitchformat. Jede Einführung ist bilateral, vertraulich und strategisch begründet.

03

Strukturierte Validierung

Begleitung von PoC Gesprächen und ersten kommerziellen Berührungspunkten mit klarem Ergebnisfokus.

04

Weiterentwicklung

Aus qualifizierten Erstkontakten entstehen Investitionsdialoge oder strategischer Marktzugang, abgestimmt auf das Ziel des Gründers.

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 begleitet genau diesen Weg, nicht als einmalige Vermittlung, sondern als durchgehende Partnerschaft.

GRÜNDERPERSPEKTIVE

axiovest ist bewusst nicht für jeden gedacht. Wer bereit ist, Relevanz vor Reichweite zu stellen und Beweise vor Behauptungen, findet in axiovest einen Partner mit langem Zeithorizont und europäischem Fokus.

Gründer scheitern selten, weil niemand das Produkt verstanden hat.

Sie scheitern, weil Marktbeweis, Timing und strategischer Zugang nicht früh genug in eine kohärente Reihenfolge gebracht wurden. Das ist die strategische Öffnung, die axiovest für Gründer schafft. In einem Umfeld, das Pitch Theater überschätzt und Marktvalidierung unterschätzt, bietet der Circle of Life den klareren Weg von der Idee zu investierbarem Wachstum.

*Nicht nur Innovation.
Investierbares Wachstum.*

Bringen Sie Ihr Startup in den Circle of Life. Aus Momentum wird Marktreife.
www.axiovest.com · contact@axiovest.com

Quellen, Copyright und Impressum

Quellenverzeichnis

1. DocSend, Fundraising Research, Analyse von Investorengesprächen erfolgreicher und erfolgloser Seed Runden.
2. Startup Genome, Why Startups Fail, A Deep Dive Into the Anatomy of Premature Scaling, Analyse von mehr als 3.200 Technologieunternehmen, mitentwickelt mit Forschern der UC Berkeley und Stanford.
3. Startup Genome, Global Startup Ecosystem Report, Research zu globaler Vernetzung und Scale up Wahrscheinlichkeit.
4. CB Insights, Top Reasons Startups Fail, aktualisierte Analyse 2024, Untersuchung von 431 gescheiterten, zuvor Venture finanzierten Unternehmen.
5. Atomico, State of European Tech 2025, Investitionsvolumen und Finanzierungslücke europäischer Innovation.
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, Founders Edition · Veröffentlichungsdatum, Juli 2026

Wer als Gründer Beweise vor Behauptungen stellt, ersetzt Zufall durch System, und genau darin liegt der Unterschied zwischen einem finanzierten und einem skalierbaren Unternehmen.