

# Agentic Fundraising

Die Finanzierungsumgebung von Start-ups verändert sich gerade. Lange bestand Fundraising aus einem mühsamen Dreiklang: Pitch Deck vorbereiten, Investoren recherchieren, Kontakte anschreiben. Vieles davon war Handarbeit. Gründer mussten Datenbanken durchsuchen, Netzwerke aktivieren, E-Mails formulieren, Rückmeldungen sortieren und Beteiligungsangebote vorbereiten. Genau an dieser Stelle setzt ein neuer Trend an: Agentic Fundraising.

Der Begriff klingt zunächst technisch, beschreibt aber eine sehr praktische Entwicklung. KI-Systeme wie Claude oder ChatGPT sollen nicht mehr nur Texte schreiben oder Ideen liefern, sondern direkt in Finanzierungsprozesse eingebunden werden. Sie werden zu digitalen Assistenten, die Daten auswerten, passende Investoren vorschlagen, Anschreiben vorbereiten und sogar Beteiligungsangebote strukturieren können. Damit entsteht eine neue Stufe der Digitalisierung: Nicht nur die Plattform wird digital, sondern auch der Weg dorthin.

Ein interessantes Beispiel liefert **Tokenize.it**. Die Plattform ermöglicht digitales Fundraising über virtuelle Anteile beziehungsweise tokenisierte Beteiligungsinstrumente. Start-ups können Kapital von Business Angels, VCs, Freunden, Kunden oder der eigenen Community einsammeln, ohne jeden einzelnen Beteiligungsschritt klassisch und schwerfällig abzuwickeln. Besonders spannend wird dieses Modell nun durch die Verbindung mit KI. Tokenize.it hat einen eigenen MCP-Konnektor entwickelt, mit dem Claude direkt auf Plattformfunktionen zugreifen kann.

MCP steht für Model Context Protocol. Vereinfacht gesagt handelt es sich um eine Art standardisierte Schnittstelle zwischen KI-Systemen und externen Werkzeugen. Die KI bleibt also nicht im Chatfenster gefangen, sondern kann mit Datenbanken, Plattformen, E-Mail-Programmen oder internen Systemen verbunden werden. Damit wird aus einem Sprachmodell ein Prozessassistent. Genau das ist der entscheidende Schritt: Die KI formuliert nicht nur, sie unterstützt konkrete Abläufe.

Im Fall von Tokenize.it bedeutet das: Claude kann beim Fundraising helfen, Investorenprofile analysieren, passende Leads identifizieren und diese in den Arbeitsprozess übernehmen. Durch die Anbindung an Dealroom kommt eine professionelle Datenbasis hinzu. Dealroom ist eine umfangreiche Datenbank für Start-ups, Investoren, Venture-Capital-Akteure und Innovationsökosysteme. Für große VC-Teams ist das ein mächtiges Werkzeug. Für kleinere Berater, Gründer oder spezialisierte Finanzierungsdienstleister ist es allerdings auch eine Kostenfrage. Die offiziellen Preise zeigen deutlich: Professionelle Datenzugänge sind teuer. Das macht die Logik dahinter aber nicht weniger interessant.

Denn entscheidend ist nicht, dass jedes kleine Unternehmen sofort Dealroom nutzen muss. Entscheidend ist das Prinzip: Datenquelle plus KI-Agent plus Finanzierungsplattform plus Kommunikation. Daraus entsteht ein neuer Workflow. Ein Start-up beschreibt sein Geschäftsmodell. Die KI analysiert Branche, Markt, Kapitalbedarf und Finanzierungsphase. Danach sucht sie passende Investoren, prüft mögliche Anknüpfungspunkte, erstellt E-Mail-Entwürfe und bereitet individuelle Beteiligungsangebote vor. Der Mensch entscheidet weiterhin, aber er arbeitet mit einem deutlich besseren Informations- und Produktivitätssystem.

Für die Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen, Start-ups und innovativer Projekte ist das wegweisend. Viele gute Projekte scheitern nicht an der Idee, sondern an fehlender Sichtbarkeit, unzureichender Vorbereitung oder ineffizienter Investorensuche. Agentic Fundraising kann hier helfen, die Suchkosten zu senken und Finanzierungsprozesse systematischer zu machen. Gerade bei Crowdfunding, tokenisierten Beteiligungen oder alternativen Finanzierungsformen ist das ein großer Fortschritt.

KI ersetzt keine vollständige Prüfung und kein Vertrauen. Investoren müssen weiterhin verstehen, worin sie investieren. Rechtliche Struktur, Risikoaufklärung und wirtschaftliche Plausibilität bleiben zentral. Aber KI kann den Weg dorthin erleichtern. Sie kann Daten ordnen, Argumente schärfen, Zielgruppen identifizieren und Kommunikation vorbereiten.

Damit zeigt sich: Die Zukunft der Tokenisierung liegt nicht im bloßen Blockchain-Versprechen. Sie liegt in einer modularen Kapitalmarktarchitektur. Digitale Register, KI-Agenten, Investorendatenbanken, E-Mail-Workflows und Beteiligungsplattformen wachsen zusammen. Genau daraus entsteht ein neuer Finanzierungsraum: effizienter, zugänglicher und intelligenter.

Für Gründer und Mittelständler ist das eine Chance. Für Berater und Finanzierungsexperten ebenfalls. Wer diese Werkzeuge versteht, kann Finanzierungsprozesse neu denken: datenbasierter, schneller, individueller und näher an den passenden Kapitalgebern. Agentic Fundraising ist deshalb mehr als ein technisches Feature. Es ist ein Hinweis darauf, wie Unternehmensfinanzierung in der Internetökonomie künftig funktionieren kann.

---

MeisCon kann Sie dabei unterstützen. Bevor Kapitalgeber angesprochen werden, müssen Geschäftsmodell, Planung, Finanzierungsbedarf und wirtschaftliche Plausibilität sorgfältig geprüft werden. Mit einer internen Due Diligence kann MeisCon Geschäftsplanungen analysieren, Annahmen hinterfragen, Chancen und Risiken strukturieren und die Finanzierungsfähigkeit eines Vorhabens bewerten. So entsteht eine belastbare Grundlage für Gespräche mit Investoren, Fördermittelgebern oder Partnern. KI-gestützte Werkzeuge können diesen Prozess unterstützen — entscheidend bleibt jedoch die fachliche Einordnung der Zahlen, Märkte und Strategien.