

# Workshop zum Gründer 1 mal 1

**CAVALRY**

---

V E N T U R E S

# AGENDA

**I. Intro - Venture Capital & Cavalry Ventures**

**II. Interaktives Fallbeispiel - Ihr werdet zum Gründer**

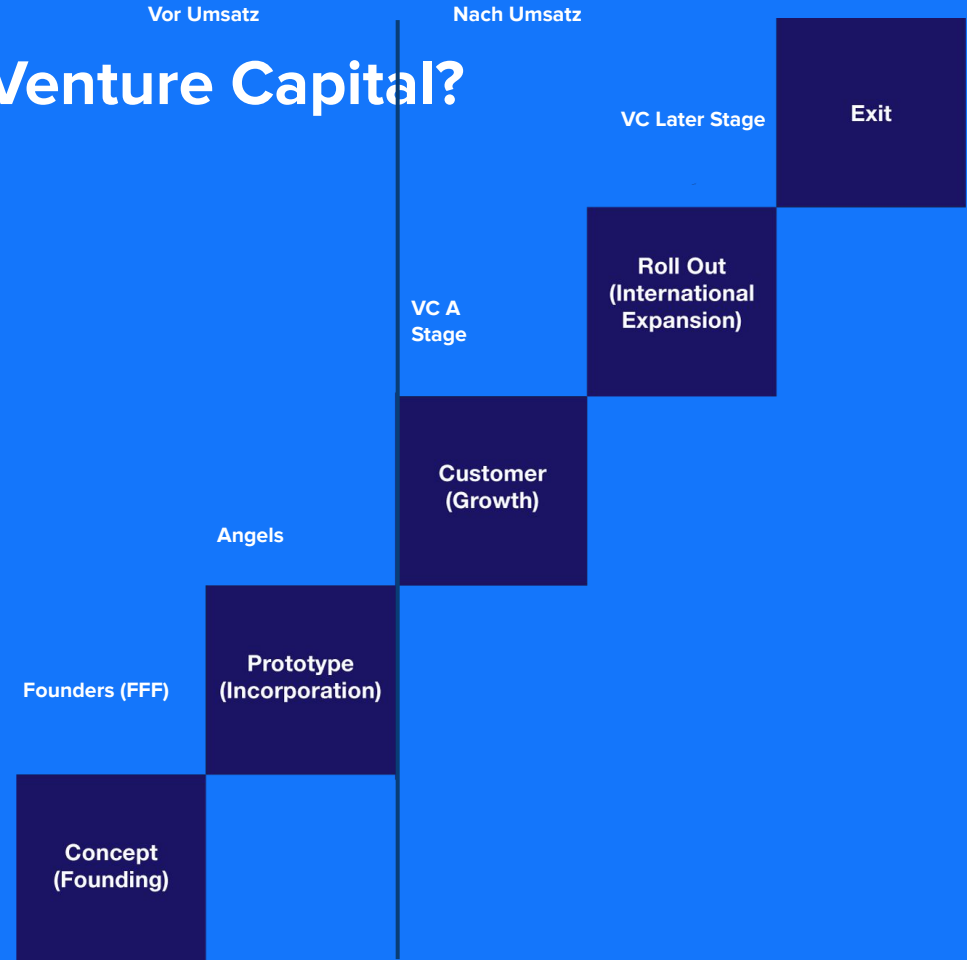
**III. Q & A**

# AGENDA

## I. Intro - Venture Capital und Cavalry Ventures

# Was ist Venture Capital?

Alles über Startup  
Finanzierungsrunden,  
Unicorns, verschiedene  
Geschäftsmodelle, Deal  
Sourcing, Netzwerk-Effekte,  
Investoren und  
viel mehr!





# MEET THE CAVALRY

The Cavalry combines 70+ years of experience as founders and investors



Morten Sondergaard



**Rouven Dresselhaus** (MSc, MA)



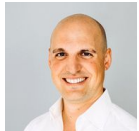
**Stefan Walter** (Dipl., BBA)



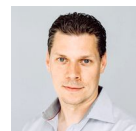
**Claude Ritter** (BSc)



**Dr. Dominik Matyka** (PhD)



**Marcel Hollerbach** (BSc)



**Markus Fuhrmann**

## Track record

### Portfolio



### Investing

Invested in  
**80+ companies**

Of which already  
**9 exits (2 IPOs)**

Funding raised by portfolio  
**€2bn+**

Shareholder value created  
**€10bn+**

Co-investors include



# AGENDA

## II. Interaktives Fallbeispiel - Ihr werdet zum Gründer

# CASE STUDY

**Wir möchten eine Plattform bauen, die es Nutzern ermöglicht, sich sozial zu engagieren (bspw. zum Thema Klimawandel, Umweltverschmutzung, etc.)**

**1. Produkt**

**3. Konsument**

**2. Markt**

**4. Team**

# **1. DAS PRODUKT**

**Welches Problem löst euer Produkt?**

**Weshalb kauft der Kunde euer Produkt?**

**Was macht euer Produkt besonders?**



# 1. DAS PRODUKT

**Kunden Feedback ist heilig, nehmt es an.**

**Der Nutzen sollte für den Kunden klar zu verstehen sein.**

**Hebt euch von euren Wettbewerbern ab (Produkt, Service, etc).**

## **2. DER MARKT**

**Wie groß ist der Markt?**

**Welche Wettbewerber gibt es im Markt?**

**Warum ist der Markt reif für eure Lösung?**

## **2. DER MARKT**

**Der Markt sollte sich im Wachstum befinden.**

**Eine klare Positionierung im Markt ermöglicht das Ausspielen eures USPs.**

**Der Markt muss das adressierte Problem erkennen, um eure Lösung anzunehmen.**

# **3. DER KONSUMENT**

**Wer ist euer durchschnittlicher Kunde?**

**Wie bzw. wo erreicht ihr ihn am besten?**

**In welcher Situation konsumiert euer Kunde euer Produkt?**

## **3. DER KONSUMENT**

**Besseres Kundenverständnis fördert nachhaltigeres wirtschaften.**

**Macht euren Kunden zum König und er wird es euch danken.**

**Quantifiziert euren Kunden.**

## **4. DAS TEAM**

**Welche Positionen müsst ihr besetzen?**

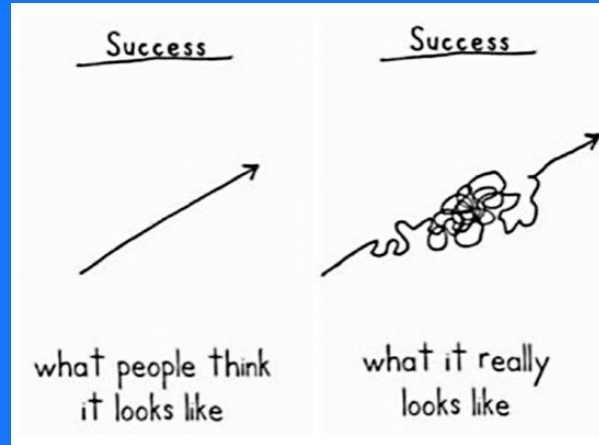
**Welche Persönlichkeiten wollt ihr in eurem Team haben?**

**Was sind eure Erfahrungen (akademisch / professionell / andere)?**

## **4. DAS TEAM**

**Jedes Startup steht und fällt mit dem Team, das es aufbaut.  
Branchenexpertise, komplementäre Fähigkeiten und ein  
breites Netzwerk sind daher klare Voraussetzungen.**

# Debrief



## Sei bei deiner Firma

Präsenz kann nicht delegiert werden

Du bist die Marke

Stelle Leute ein, die klüger sind als Du

## Hart aber clever arbeiten

Es gibt Zeit für beides

Priorisieren

Kenne deine Grenzen



# AGENDA

## III. Q & A

# Q&A

# CAVALRY

---

V E N T U R E S

**Svenja Böttcher**

Visiting Analyst

**Kai Klasen**

Analyst

kai@cavalry.vc  
www.cavalry.vc